Yıl:13 Sayı:35 / Mart 2005 3 Aylık Ekonomi ve Düşünce Dergisi www.ekocerceve.com ISSN:1303-7501

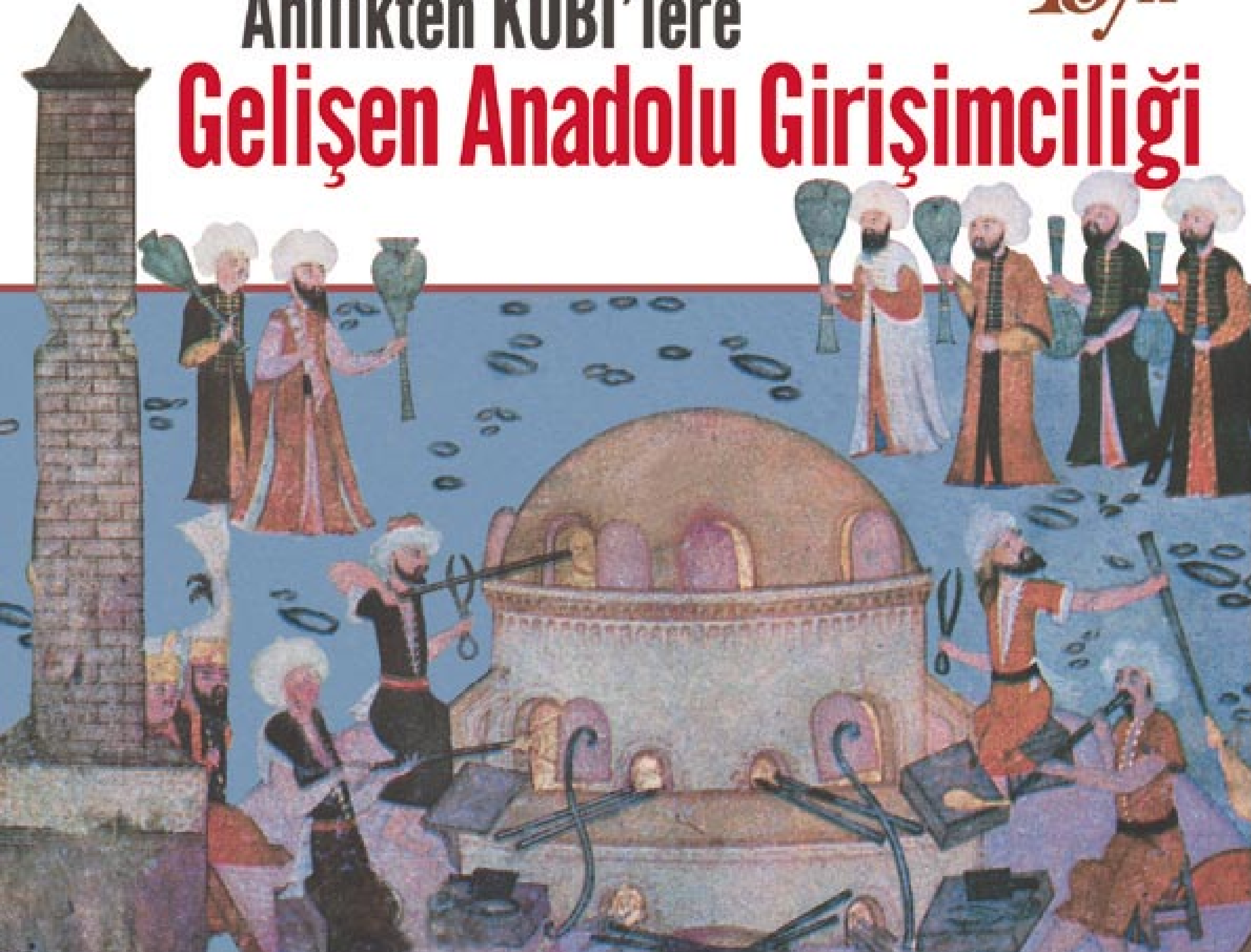
MÜSİAD

ÇERÇEVE

MÜSTAKİL SANAYİCİ ve İŞADAMLARI DERNEĞİ

15 Yıl

Ahilikten KOBİ'lere
Gelişen Anadolu Girişimciliği





GİRİŞİMCİ

Teknik temele dayalı girişimciliği geliştirmeliyiz.

Erol YARAR



YÖNETİCİ

5 günlükken annesini kaybetti fakat doğduğu ilçeye başkan oldu.

Dr. Ahmet HELVACI



YENİ NESİL

Genç MÜSİAD, Türkiye genelindeki üye sayısını kısa zamanda 550'ye çıkardı.

Av. Kerim ALTINTAŞ


KILIÇ

SARUHAN

SARUHAN
ŞİRKETLER GRUBU
GROUP OF COMPANIES

Dünya'daki teknolojik gelişmeleri takip eden **SARUHAN**, 23 yıldan bu yana faaliyet gösterdiği sektörlerle uluslararası standartların gereklerinden taviz vermeden, müşterilerinizin istedikleri kalitede ve özellikteki malı hatasız olarak belirlenen zamanda üreterek ve kısmen ithal ederek müşteri memnuniyetini her seferinde en üst düzeyde sağlamayı amaç edinerek yurt içi ve yurt dışı pazarlamasını yapmaktadır. Saruhan Makine, Kimya ve Örme Tekstil Fabrikaları, 5 bölge müdürlüğü, 260 yetkili teknik servis ve çok sayıda distribütörüyle hizmet vermektedir.

ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ
Alman **Fakir** elektrikli ısıtıcılar, yağlı radyatörler, elektrik süpürgeleri, halı yıkama makineleri, klimalar, vantilatörler, elektrikli küçük ev aletleri, Alman **Silit** marka tencere setleri, tavalar ve mutfak aparatları.

ENDÜSTRİYEL TEMİZLİK MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI
Alman **Nilco** sanayi tipi vakumlu süpürgeler, cila makineleri, endüstriyel temizlik otomatları, temizlik ekipmanları, presler ve moblar.

ENDÜSTRİYEL TEMİZLİK DETERJANLARI
Nilco genel temizlik, mutfak, çamaşırhane deterjanları, yer cilaları, yüzey temizleme ve halı bakım ürünleri.

EV TİPİ TEMİZLİK DETERJANLARI
Micra toz deterjanı, **Nily** toz ve sıvı deterjanı, **Somex** bulaşık makine deterjanı, **Alley** toz ve sıvı deterjanı.

DETERJAN VE KOZMETİK HAMMADDESİ
Lapsa ve Siles.

ÖRME TEKSTİL
Pamuk, viskon, modal, floş, polyester, microfibre, ultrafibre, naylon, asetat, yüksek turlu/büklümlü ve bunların karışımı ipliklerin kullanıldığı fantezi kumaş üretimi.

Germany Fakir HAUSGERÄTE

Silit Germany

Germany nilco "endüstriyel"

Micra

Somex

nily

Alley

SARUHAN ÖRME

Makine ve Kimya Fabrikaları



Meşrutiyet Caddesi No:103 34430 Tepebaşı/İstanbul Tel: (212) 249 70 69 (Pbx) Fax: (212) 244 17 11
www.saruhan.com.tr saruhan@saruhan.com.tr

Yıl:13 Sayı: 35 / Mart 2005 ISSN:1303-7501

ÇERÇEVE

MÜSTAKİL SANAYİCİ ve İŞADAMLARI DERNEĞİ

Sahibi
Müstakil Sanayiçi ve İşadamları Derneği
(MÜSİA) Adına
Dr. Ömer BOLAT

Genel Yayın Yönetmeni
Hayati BAYRAK

Yayın Yönetmeni
Şükrullah DOLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Hüseyin KAHRAMAN

Haber Merkezi
Baki GÜNAY, Saffet YILMAZ,
Kadir ABALI, Mahmut ÖZGÜN,
Zemci Zübeyr SOMUNCU

Yayın Kurulu
İsrafil KURALAY
Erhan ERKEN
Mahmut BALCI
Kemal ÇİFTÇİ
M. Burhan GENÇ
Namık SANDALCI
Feyzullah AKBEN
Haluk İMAMOĞLU

Danışma Kurulu
Melikşah UTKU
Dr. Ahmet HELVACI
Dr. İbrahim TURHAN
Dr. Kemal KAHRAMAN

Redaksiyon
Olcay YAZICI

Grafik - Tasarım - Baskı ve Cilt
Bilge Matbaacılık A.Ş.
Yılanlı Ayazma Sk. Örme İş Merkezi
No:8 Kat: 1 Davutpaşa - İstanbul
(0212) 483 15 16

Reklam
7 Renk
(0212) 327 86 00

Yayın Türü
3 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

Merkez
Mecidiye Cad. No:7/50
Mecidiyeköy / İSTANBUL
Tel: 0212 213 61 00 (Pbx)
Fax: 0212 213 78 90

Ege Bölgesi
Ş. Eşref Blv. Ragıp Şanlı İş Merkezi
No:6/304 Çankaya / İZMİR
Tel: 0232 489 22 37 - 489 15 36

Ankara
Anıt Cad. Algur Apt.
No:10/11 Tandoğan / ANKARA
Tel: 0312 212 22 02

Bursa
Kırcali Mah. Kayalı Sok.
Tugcu Plaza 1 No: 62 / BURSA
Tel: 0224 256 54 43 - 44

Kayseri
İnönü Blv. Yılmaz İş Merkezi
Kat:6 No:46 / KAYSERİ
Tel: 0532 320 75 45

Konya
Nalçacı Cad. Babür Sok.
No:28 Konya
Tel: 0332 236 42 18







Editörden...

Hür Teşebbüsün 200 Yıllık Serüveni

İktisat Tarihçisi Mehmet Genç, Türkiye'de yerli girişimciliği koruma ve geliştirme politikalarının başlangıcını, 'Hayriye Tüccarları'na dayandırıyor. İktisadi dönüşüm, sanayi devrimi ve ondan sonraki modern iktisadi büyüme sonucunda Osmanlı reayasındaki Müslümanlarla gayrimüslümler arasındaki dengenin, batı ile olan iktisadi ilişkilere paralel olarak Müslümanlar aleyhine değişmesi üzerine 1829'ların sonlarında başlayan, 'Hayriye Tüccarları' girişimi, Osmanlı döneminde İttihat ve Terakki yönetiminde temel politika halini aldı. Cumhuriyetin kurucuları da aynı politikaya sürdürdü. Prof. Dr. Ayşe Buğra'ya göre Cumhuriyetçilerin de üzerinde durdukları en önemli nokta, ulusal kalkınmayı sağlamakta öncü rolü üstlenecek bir burjuvazinin yetiştirilmesiydi. Başka bir deyişle, Cumhuriyet'i kuranların amacı, ekonomiyi millileştirmeye yönelik bir programdı. Çünkü 1913 sanayi sayımına göre, Türkiye'nin 1923 sınırları içinde her biri 10 ya da daha çok kişi çalıştıran ve imalat yapan işyeri sayısı sadece 560 idi. 53 kuruluşta ise istihdam sayısı 100'er kişiyigeçmekteydi. Bunların büyük bir ekseriyeti de yabancıların veya onların yurtiçindeki iş ortağı olan gayrimüslimlerindi. Oysa günümüze gelindiğinde Devlet İstatistik Enstitüsü'nün verilerine göre 2005'in sadece Ocak ayında kurulan şirket ve kooperatif sayısı 4440'dür. Yine Ocak ayında kurulan ticaret ünvanlı işyeri sayısının 3576 olduğu dikkate alınırsa girişimcilikte bir hayli mesafe alındığı anlaşılıyor.

Geçmişi Tahlil, Geleceği Tahkim

İşte bu sayımızda, mazisi yaklaşık 200 yıl geriye giden yerli girişimciliği koruma ve geliştirme politikalarının gerekçesini ve fikri altyapısını bir bütün olarak vermeye çalıştık. Öte yandan sadece geçmişi tahlille kalmadık, geleceğe yönelik bir de vizyon sunmaya gayret ettik. Bu vizyonu MÜSİAD Kurucu Başkanı Erol Yarar, "**Tekno Ekonomik Paradigma, yani teknolojik gelişmelerle beslenen ekonomik gelişme**" şeklinde ifade ediyor. Ancak salt teknik ve gelişmenin yeterli olmadığını, bunun ahlâki boyuta da sahip olması gerektiğini vurguluyor. Bir bütün olarak bu vizyonu, "Yüksek Ahlâk, Yüksek Teknoloji" şeklinde özetliyor. Teknolojiyi anladık da, yüksek ahlâk ne demek? Yani şu anda ekonomimiz ahlâki boyuttan yoksun mu? gibi soruları aklına getirenler için Türkiye'nin sayılı sanayi sosyologlarından Prof. Dr. Orhan Türkdoğan şu açıklamayı getiriyor, "Cumhuriyetin millî tüccar tipi seküler ahlâk kurallarıyla donatılmıştır. İslâmi ahlâktan uzaklaştıran bu sebepten dolayı, Türk kültür geleneğini teşkil eden, 'Gözetimci' ve 'Dayanışmacı' yönetim ideolojisi, kısa bir süre içinde kişisel çıkarlara yönelik , 'Her şeyi kitabına uyduran' bir ideolojiye dönüşebilmiştir. Ekonomi sistemimiz, kutsal -dışı alandan kutsala- alana çekilemediği sürece, kalkınmamızın rasyonel, verimli ve toplum katlarına adil-eşitlikçi bir nitelikte dağılımı mümkün olamayacaktır. Kendi değerlerimize dönmek suretiyle oradan bir şeyler kazanma zarureti şu anda karşımıza çıkmış bulunmaktadır. MÜSİAD gibi kuruluşlar, bu tür bir geleneğe başvurmayı tarihi bir görev kabul etmiş görünmektedir. MÜSİAD'ın Homo-İslamicus ilkesini tercihi, üzerinde durulmaya değer yaklaşımlardır. Burada, islami zihniyetin ekonomiye entegresi söz konusudur."

Ahlâki boyutu ihmal etmeyen teknik temelli girişimciliğin geliştirilmesi temennisiyle...

Şükrullah DOLU

sukru@ekocerceve.com

Anadolu'ya Dönüş Muhteşem Olabilir



Dr. Ömer BOLAT
MÜSİAD Genel Başkanı

Sonbahar gelince bazı kuşların ortadan kaybolup, ilkbaharda yeniden ortaya çıkmaları, onların başka bir yöreye mi gittiklerini, yoksa kış uykusuna mı yattıklarını bilemeyen ilk doğa bilimcilerin hep aklını karıştırmıştır. Aristo bile, toygar ve üveyik gibi küçük kuşların yerin altında kış uykusuna yattıklarını düşünüyordu. Bugün, her yıl milyarlarca kuşun ilkbahar ve sonbahar başında binlerce kilometrelik göçlerine başladıklarını biliyoruz. Hem Avrasya'dan, hem Kuzey Amerika'dan toplam 400 türe ait 10 milyar kuşun, kışı Afrika'da veya Orta ve Güney Amerika'da geçirdikleri tesbit edilmiş bulunuyor. Göç sayesinde kuşlar, yıl boyu aktif kalarak dünyanın farklı yörelerindeki mevsimlik beslenme ve yuvalanma imkânlarından faydalanıyorlar. Dolayısıyla genellikle kuş göçleri, üreme ve üreme dışı dönemlerin aynı bölgede geçirilmesinin avantajlı ya da mümkün olmadığı durumlarda görülür.

Anadolu Sermayesi'nin Üç Aşamalı Göçü

İşte ulusal ve uluslar arası ölçekteki sermaye de, kuş göçlerindeki gibi elverişsiz ortamlardan şartların daha uygun olduğu alanlara doğru yönelmektedir. Bu açıdan Türkiye'deki sermaye hareketliliği de aynı gerekçeyle açıklanabilir. Türkiye'deki yatırımcı hareketliliğini üç aşamada incelemek mümkün. Bunlar;

Anadolu'dan İstanbul'a Yöneliş

Yatırım faktörlerinden en önemlilerinden birisi insan kaynağı, diğeri ise finansmandır. Bu iki faktör sağlandığı taktirde diğer unsurlar da biraraya getirilir. Osmanlı'nın son döneminde uzun yıllar süren savaşlar; ekonomiyi alt üst edip, genç ve nitelikli insan kaynağını tükettiği için, Cumhuriyet kurulduğunda yatırımın en önemli iki faktörü de yeterli düzeyde değildi. Cumhuriyetin kuruluş yıllarında ülkemize yaptığı bir ziyarette Tarihçi Arnold J. Toynbee, Türkiye'nin birçok potansiyele sahip olmasına rağmen, bunları işleyecek nitelikte insan kaynağı bulunmadığına dikkat çekerek, o zamanki durumu şöyle anlatıyordu, "Yerli usta ve eğitimli işgücü oluşturmak zaman alabilir; Çünkü eskiden bu hemen hemen Yunanlı ve Ermeni azınlıkların tekelindeydi. Ancak teknik eğitim verilip ekonomik şartlar sağlandığında, Türklerin usta ve eğitimli işgücü sınıfını oluşturmamaları için gerek fizyolojik, gerekse psikolojik yönden olsun hiçbir sebep yoktur. Tüm ülkede açılan ticaret, ziraat ve diğer teknik okullar vasıtasıyla teknik eğitim çok hızlı yayılmaktadır." Zamanla gerek bu okullardan mezun olanlar, gerekse çekirdekten yetişenlerle üretim için lazım olan nitelikli insan kaynağı yetişti. Böylelikle küçük dükkanlar mağazaya, mağazalar toptancıya, atölyeler ise fabrikaya dönüştü. Anadolu müteşebbisi, bir zamanlar dağıtım ve satışını yaptığı ürünleri yavaş yavaş imal eder noktaya geldi. Anadolu'nun üretme süreci özellikle 1950'lerden sonra hızlandı. Anadolu zamanla geçmişin en önemli problemi olan üretimi öğrenmişti, ancak bu sefer karşısına pazarlama problemi çıktı. Çünkü gerek yurtdışı, gerekse yurtiçi pazarlamanın

merkezi İstanbul'du. İşte Anadolu müteşebbisi, pazarlama problemini çözmek ve işlerini daha da büyütmek için tamamen İstanbul'a taşınmaya veya merkezini İstanbul'a nakletmeye başladı.

İstanbul'dan Dünyaya Açılma

İstanbul'a gelerek yurtiçi pazarlama problemini çözen Anadolu müteşebbisi, 1980'lerden sonra Turgut Özal'la başlayan dışa açılma sürecinde hızla ihracata yöneldi. Çünkü, Cumhuriyet kurulduğunda 45 milyon dolar olan ihracat, 1980'lere gelindiğinde ancak 2.5 milyar dolara çıkabilmişti. Döviz darlığı nedeniyle sürekli krizler yaşanıyordu. Türkiye ekonomisinin dışa açılma ve piyasalaşma sürecinin başlangıcı olarak kabul edilen 24 Ocak 1980 kararlarından sonra sürekli artış seyrini sürdüren ihracatın, geçen yıl 65 milyar doları aştığı tahmin ediliyor. Yani cari dolar değeriyle 25 yılda ihracatımız tam 30 kat artmış.

Anadolu'ya Dönüş Muhteşem Olabilir

İstatistiklere göre Türkiye, OECD ülkeleri içinde kişi başına geliri en düşük ülkelerden biri olmasına rağmen Türkiye'de üretim maliyetleri içinde önemli yer tutan (Elektrik, akaryakıt, SSK pirim ve vergi yükü) kalemlerinde gelişmiş batı ülkelerinden de, eski doğu bloku ülkelerinden de daha pahalı durumda. Sanayi maliyetlerinin seçilmiş bazı OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında arada dev bir uçurumun olduğu hemen farkediliyor. İstihdam vergileri, sanayide kullanılan elektrik ve yüksek kükürtlü fuel oil için Türk sanayicileri daha fazla bedel ödüyorlar. Böylesine yüksek maliyetler ile yabancı yatırımcıları ülkemize çekmemiz imkânsız olduğu gibi, yerli yatırımcıyı da yurt içinde tutmamız zorlaşmaktadır. Bir de buna her geçen gün biraz daha varlığını hissettiren Çin tehlikesini ekleyince, müteşebbislerimiz yeni arayışlara yönelmektedir. Müteşebbislerimizin varlıklarını sürdürebilmek için başvurdukları yöntemlerin başında, yatırımlarını maliyetlerin daha düşük olduğu ülkelere taşıma eğilimi gelmektedir. Geçen yılları baz aldığımızda, yılda ortalama 1 milyar dolar seviyesinde doğrudan yabancı yatırım alabilen ülkemiz, maliyetler sebebiyle 2004 yılı sonuna kadar 7 milyar dolarlık öz sermayesini dışarıya kaçırmıştır. Türk sermayesinin yöneldiği ülkeler; Bulgaristan, Romanya, Özbekistan, İran ve Suriye gibi bölge ülkeleri şeklinde sıralanabilir. Resmi istatistiklere göre, 2.428.000 kişinin işsiz olduğu bir ülkede, yerli sermayenin yurtdışına yönelmesi istihdam açısından hiç de olumlu bir tablo değil. Ancak ekonominin ayakta kalabilmesi için müteşebbis ve işletmeleri yaşatmamız gerçeğini de göz önünde tutmamız lazım. Bu bakımdan onların ayakta kalmasını sağlayacak ortamı kalıcı hale getirmek gerekiyor.

Yatırım Ortamını İyileştirecek Öneriler

Esasında yatırım için Anadolu'nun altyapısı, Tarihçi Arnold J. Toynbee özetlediği kuruluş dönemine göre fevkalade gelişmiştir. Yatırım için yeterli sermaye birikimi sağlanmıştır. Nitelikli insan kaynağı bulunmaktadır. Bunların farkında olan birçok müteşebbisimiz, özellikle kendi doğdukları illere, bölgelere yatırım yapmaktadır. Eğer merkezi hükümet ve yerel yönetimler yatırım ortamını daha da cazip hale getirecek çalışmalar yürütebilirlerse, vefa duygusuyla kendi memleketine yatırım yapanlara yenileri eklenecektir. Bu bakımdan Anadolu'ya dönüş muhteşem olabilir. Yeter ki şartları iyileştirelim. Bu hedefe katkıda bulunma gayesiyle MÜSİAD olarak, "**Bölgesel-Sektörel Sorunlar ve Çözüm Önerileri**" adıyla bir rapor hazırladık. Yakında baskısı da yapılacak olan rapordan birkaç tespiti dikkatinize sunmak istiyorum. Bunlar; 1- Türkiye'de genel geçer teşvikler yarar getirmemektedir. Daha önce şahit olduğumuz kamu yatırım mezarlıklarının benzeri bu kez özel sektör için geçerli olabilir. 2- Yine Türkiye'nin ihtiyaçlarının çeşitliliği dikkate alındığında, tek bir teşvik sisteminin isabetli olmadığı anlaşılmaktadır. Bu son derece risklidir. Aynı miktarda kaynaklarla, daha fazla ve etkin netice almak mümkündür. 3- Hazırlanan raporda da bir kez daha ortaya çıktığı üzere, bunun için bölgesel ve sektörel ihtiyaçlar dikkate alınarak farklılaştırılmış ve maksada uygun teşvikler verilmelidir. 4- Ayrıca bazı stratejik sektörlere yönelik özel teşvik paketi de açılmalıdır. 5- Sermaye çekmek üzere de son derece dar alanda spesifik teşvikler verilebilir. Ayrıca nesnellik, şeffaflık, performans ve kontrol öncüllerinden taviz verilmemelidir.



Dr. İbrahim ÖZTÜRK

Türk Ekonomisi 2005: 'Korku ve Ümid Arasında'

Gelinen noktada ekonominin bağışıklığı artmış değil, tam tersine azalmış. Gerek iç ve gerekse dış etkilere karşı kırılganlık katsayısı yükselmiştir. Ekonominin kontrolü bundan sonra büyük oranda dış piyasaların ve aktörlerin tutum ve davranışlarına bağlı hale gelmiştir. İkinci olarak, ülkede istikrar havası vardır, ama istikrar tek başına yeterli değildir.

3 Kasım 2002 genel seçimlerinden beri ekonomide belli başlı göstergeler sürekli "ileri" gidiyor. 2004 yılı sonu itibariyle değerlendirildiğinde elde edilen kazanımların umut verici olduğu ancak, endişe verici yan etkilerinin de ortada olduğu görülmektedir. Genel olarak ifade etmek gerekirse bu aşamada ekonominin bağışıklığı artmış değil, tam tersine azalmış, gerek iç ve gerekse dış etkilere karşı kırılganlık katsayısı artmıştır. Bu bağlamda, ekonominin kontrolü bundan sonra büyük oranda dış piyasaların ve aktörlerin tutum ve davranışlarına bağlı hale gelmiştir. İkinci genel gözlem ise şudur; ülkede istikrar havası vardır, ama istikrar da tek başına yeterli değildir. İstikrar, bunun mümkün kıldığı gerekli kalıcı hamlelerin yapılması halinde değer ifade edecektir. Bu bağlamda elimizde bir IMF tanımlı program vardır ve bu program hâlâ Türkiye'de ekonominin önceliklerini bir borç ve faiz ödeme kısıdına göre belirlemektedir. Geldiğimiz aşamada elde edilen kazanımları ve bunlar için ortaya çıkan birikmiş riskler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

IMF Anlaşmasının Değerlendirmesi

'1999 yılında IMF ile neden yola çıkıldığı' sorusu oldukça tartışmalıdır. Bir çok gözlemciye göre bu tarihte ülkede bir cari açık ve ödemeler dengesi sorunu yoktu. Borç stoku ise artma eğilimindeydi ama standart bir IMF anlaşmasının bir zemini yoktu. Bilindiği üzere IMF ile anlaşma yapmanın gerekçesi bu türden ödemeler dengesi sorununun oluşmasıdır. Ancak 2000 yılında kaydedilen gelişmelerin ardından, IMF anlaşmasının gölgesinde Türkiye'nin bir buhrana girdiği bilinmektedir. 2001 krizinden sonra başlayan, halen devam eden ve 2007 yılına kadar da bizimle kalacağı anlaşılan programın hemen hemfikir olduğu **iki temel amacı** vardı. Birincisi enflasyonu yenmek, ikincisi de kamu borç stokunu önce hızla "döndürülebilir," ardından da bu oranı milli gelirin % 64'leri gibi genel kabul gören seviyelerine geri çekmekti. Öte yandan bizi bu amaçlar setine taşıyacak **araçlar** ise daha çok kamu maliyesinde sağlanacak disipline dayanmaktaydı. Buna göre, harcamalar azaltılacak, gelirler artırılacak, bütçe açığının düşürülmesi suretiyle kamu borçlanma gereği (KSBG) düşürülecek ve milli gelirin (GSMH) % 6,5'i olarak belirlenen faiz dışı fazla (FDF) hedefine sadık kalınacaktı. Senaryoya göre, bu nedensellik sürecinde, bir yandan kamu harcamaları azaltılıp özel tüketimde kemerler sıkılırken, öte yandan da Hazine net borç ödeyicisi olacağından, doğal olarak bir yandan enflasyon, öte yandan da reel faizler düşecekti. Bununla birlikte büyümeyen bir ekonomide gelir ve istihdam artırılamayacağına, borç ödenemeyeceğine, döviz kazanılamayacağına, gelir dağılımı ve işsizlik sorunu çözülemeyeceğine göre, ekonomide makul bir büyüme oranının yakalanması gereği de tartışmasız bir hedefti.

2004 yılında vergi gelirlerinin faiz dışı harcamaları karşılama oranı son 10 yılın en yüksek oranı olan yüzde 106 seviyesine ulaşmıştır. Ancak cari açık ise % 93 oranında artarak tarihte ilk defa 15,6 milyar dolara yükselmiştir.

Bu arada Türk ekonomisi her hızlı büyüme sürecinde "bir sonraki" krizin alt yapısını oluşturan ciddi yan etkilere maruz kalmakta ve bu da bilinmekte idi. Kamu maliyesi açıkları ve oluşan borç sarmalı zaten öteden beri süregelen bir sorundu. 1990'lardan sonra buna cari açık sorunu da ilave oldu. Bu durumu dikkate aldığı söylenen IMF programına göre dalgalı kur





Çağrı Hipermarket
Güvenilir ve zengin et çeşitleriyle piknik sofralarınızı şenliğe çeviriyor.

Dana Çeşitleri
Antrikot
Kontrafile
Bonfile
Sote
Kuşbaşı
Köftelik Kıyma
Yemeklik Kıyma
Fondü Gulaş
İncik
Bodigo
Bifstranagof Nuar
Döş
Tranç
Yumurta
Sokum

Kuzu Çeşitleri
Pirzola
Külbastı
Şiş
Kapama
Gerdan
Beyti
Kokoreç
İncik
Kral Tacı
Rosto

Spesial Köfte Çeşitleri
Adana Kebabı
Urfa Kebabı
İnegöl Köfte
Kasap Köfte
Sucuk Köfte
Kaşarlı Köfte
Hamburger Köfte
Piliç Köfte
Tekirdağ Köfte
Mozaik Köfte
Gordon Blö

Spesial Tavuk Çeşitleri
Piliç Baby Şiş
Şiş
Pirzola
İncik
Baget
Şinitzel
Kanat
Soslu Pirzola
Soslu Şiş
Hindi But
Hindi Göğüs
Hindi Burger
Hindi Döner
Elle yolma kuru kesim tavuk

çağrı
hipermarket
"Çağrı adı ağız tadı"

Üstbostancı - Kadıköy: *Hayrullah Kefeoğlu Lisesi Sokağı TEDAŞ karşısı No.9 Tel: (0216) 410 90 62 - 66*
Bulgurlu - Üsküdar: *Bulgurlu Caddesi No.139 Tel: (0216) 521 25 32 (4 hat)*
Fıstıkağacı - Üsküdar: *Cumhuriyet Caddesi No.64 Cumhuriyet Lisesi yanı Tel: (0216) 492 56 00 (4 Hat)*
Yeni Çamlıca - Ümraniye: *Türk-iş Blokları Dursun Bey Caddesi No.2/A Tel: (0216) 365 74 84*



rejimin ekonominin dış dengesizliğini kendiliğinden kontrol altına alacaktı. Yani bu, uygulanan programının bir sigortası niteliğinde idi. Daha önceki uygulamalarda çöken ve yine bir "sigorta" olarak lanse edilen kur çıpası da "kılı kırk yararak hesaplanan bir mühendislik harikası" olarak sunulmuştu. Programın yukarıda vurgulanan makro ekonomik hedefleri vardı ama, hiçbir IMF programında olmadığı gibi bu programda da sosyal hedeflere yer verilmemişti. Örneğin, borç ödeme takvimi FDF tanımı ile garanti altına alınırken, işsizlik, gelir dağılımı ve istihdam gibi sorunlarının bir şekilde "piyasa" tarafından çözüleceği beklenmekteydi. IMF alacaklılarını ve kendi alacaklarını tahsil etmeyi düşünüyordu. Hükümetler ise yönetmeye talip oldukları çoğunluğu düşünmek durumundaydı. Acaba geldiğimiz aşamada elde edilen kazanımlar nelerdir? 2005 yılından neler beklenmelidir? Gidişat nereye?

Büyüme, Büyümenin Kaynakları ve Finansmanı

2002 yılından beri ekonomideki büyüme oranları sürekli olarak hedeflerin üzerine çıktı. 2003 yılını % 5,8 ile, 2004 yılını da muhtemelen % 9,5 civarında rekor düzeyde bir büyüme ile geride bırakmış bulunuyoruz. Bu ortamda kaydedilen büyüme moda ifadesiyle "hormonsuz" bir büyüme idi. Yani, büyümenin kaynaklarına inildiğinde, bunun başta imalat sanayi eksenli bir sanayi üretiminin ve büyük bir ihracat hamlesinin sonucu olduğu anlaşıldı. Fiyat şişirmesi de yoktu. Yıllık bazda sanayi üretim artış hızı 2003 yılına göre % 9,8 olarak gerçekleşirken, dış ticaret hacmi % 37 oranında artarak 160 milyar doları buldu. Bu artışta, hedeflerin de üstünde gerçekleşerek 67 milyar doları bulan ihracatın rolü büyüktür. Ancak 91 milyar doları bulan ithalat artışı da not edilmelidir.

Ekonomide büyüme, genel beklentilerin tersine enflasyondaki bir düşüşle aynı anda gerçekleşmiş oldu. İlk defa şahit olduğumuz "tek haneli" enflasyon ile tanıştık. Enflasyon oranı hedefleri de aşarak Üretici Fiyatları (ÜFE) na göre %9,9, Tüketici Fiyatlarında (TÜFE) ise % 9,5 olarak gerçekleşti. Bu Türkiye için oldukça sevindirici ve yeni bir olgudur. Zira genel kanaate göre, enflasyon ancak toplam talebin kısıldığı bir durgunluk ortamı nedeniyle düşebilirdi. Bu ise açıktır ki, "talep" eksenli bir analiz olup, arz yönlü bir yaklaşımı, yani üretim ekonomisini dışlamaktadır. Şüphesiz buna 2001 krizinde dramatik oranlarda düşen, dengesiz ve yetersiz gelir nedeniyle toparlanmayan, özellikle tüketime yönelik talep unsurundaki zayıflık ve sıkı mali disiplinin katkısı da ilave edilmelidir. Üretim eksenli dış ticaret atağı ise, büyüme ile fiyat istikrarının bir arada sürdürülmesinde etkili olmuştur. Değerli TL sendromu nedeniyle ithalatın ucuzlaması da enflasyonu bastıran başka bir unsur olmuştur.

Bütçenin İki Yakası Bir Araya Geliyor

2004 yılı, Türkiye'de mali disiplinin kaybolmasının temel nedeni olan bütçe açıklarının azaltılması ve kontrol altına alınması yönünden önemli kazanımlarla geride bırakıldı. Şöyle ki;

1- 2004 yılında 45,8 katrilyon lira olarak öngörülen bütçe açığı, 15,5 katrilyon lira eksiğiyle 30,3 katrilyon olarak gerçekleşmiştir. Bu kazanımda FDF dışındaki harcama hedefi için belirlenen harcama hedeflerinin de altında kalınması anlamlı bir katkı sağladı.

2- Yine 66,1 katrilyon lira olarak öngörülen faiz giderinde de 9,6 katrilyon lira daha ilave bir tasarruf sağlanarak 56,5 katrilyon lirada kaldı.

3- Neticede 149,9 katrilyon lira olarak programlanan toplam bütçe harcamaları 140,2 katrilyon lira olarak gerçekleşti. Bilindiği üzere bütçe açığının GSMH'ye oranı kamu mali disiplini açısından önemli bir başka orandır. 2001'de bütçe açığının GSMH'ya oranı yüzde 16,5 iken, bu oran 2003 yılında yüzde 11,3, 2004 yılında ise yüzde 7,1 olarak gerçekleşti.. Bu oranın 2005 yılında yüzde 6,1 seviyesine düşürülmesi hedeflenmektedir.

4- Faiz harcamalarının toplam bütçe harcamaları içindeki payı, 2001 yılında yüzde 51 iken, bu pay 2003 yılında yüzde 41,7, 2004 yılında ise yüzde 37,3 olarak gerçekleşmiştir. Faiz harcamalarının GSMH'ye oranı ise 2001 yılında yüzde 23,3 iken, bu oran 2003 yılında yüzde 16,4'e, 2004 yılında ise yüzde 13,3'e gerilemiştir.

5- Harcamalarda olduğu gibi hedeflenen bütçe gelirlerine ulaşmada da başarı gösterilmiştir. 2004 yılında net vergi gelirleri-

nin tahmin edilenden 1,2 katrilyon lira fazlasıyla 90,1 katrilyon lira olarak gerçekleşmiştir. Vergi dışı gelirler de yine 15,2 katrilyon lira olarak öngörülürken 4,6 katrilyon lira fazlasıyla 19,8 katrilyon lira olarak gerçekleşti. Buna göre GSMH'nın yüzde 5'i olarak hedeflenen program tanımlı konsolide bütçe FDF hedefinin, 549 trilyon lira fazlasıyla 21,8 katrilyon lira olarak gerçekleştiği görülmektedir. 2001 yılında vergi gelirleri faiz harcamalarını karşılamaya yetmezken, 2004 yılında vergi gelirlerinin yüzde 55'inin faiz harcamalarını karşılar hale gelmesi büyük bir kazanım olmuştur. Yine 2004 yılında vergi gelirlerinin faiz dışı harcamaları karşılama oranı son 10 yılın en yüksek oranı olan yüzde 106 seviyesine ulaşmıştır. Yani artık vergi gelirleri faiz dışı harcamaları aşmış bulunmaktadır. **Kısaca, kamu maliyesinde program hedeflerinin ötesinde kazanımlar elde edilmiş, ilave olarak büyük bir tasarruf sağlanmış ve bir nevi reel kaynak oluşturulmuştur**.



Başarının Bedeli: Ne Demek?

Görüldüğü üzere, 2004 yılında da ekonomide büyüme, fiyat istikrarı ve kamu maliye disiplininin sağlanması yönünde önemli kazanımlar sağlanmıştır. Devam edeceği de ayrıca beklenmektedir. Peki bu resimde açıkta kalan nedir? Sözü edilen başarı başka yerde verilen açıklarla gerçekleştirildi. Bunlar kısaca şöyle özetlenebilir.

1- Daha çok ticaret açıklarının neden olduğu cari açık: Dış ticaret açığı % 56 oranında artarak 35 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Cari açık ise % 93 oranında artarak tarihte ilk defa 15,6 milyar dolara çıkmıştır. Bu ise GSMH'nın % 5,3'üne tekabül eden son derece riskli bir orandır. 2004 yılı Nisan ayında yılın ilk çeyreğinde oluşan cari açığı istismar etmekte maharetli davranan "piyasa", şu aşamada bu veriyi görmezden gelebilmektedir. Bu durum, piyasanın yönetici ve aktörler üzerinde nasıl bir miyobik bakış oluşturduğunun çok ilginç bir göstergesidir. Nispi dış ticaret açığında son üç yılda bir iyileşme kaydedildi, ancak cari açıkta artan oranlarda bir kötüleşme gözleniyor. Cari açığın, dış ticaret açıklarından başka etkenleri de analize sokulmalıdır. Bunlar dış borç faiz ödemeleridir.

2- Bu açığın finansmanı için gerekli kaynağın yine büyük oranda sıcak para ile finanse edilmiş olması: "Nasıl olsa geçen seneki açık finanse edildi, üzülecek ne var, artık bu geçti, önümüze bakalım" yaklaşımı iktisat bilim adına bir talihsizliktir. Zaten finanse edilemeyen bir cari açık olmaz ki! Borç alarak ödemediğiniz bir malı zaten alamazsınız ki! Cari açık ve bunun finansman kalemleri çok rahatsız edicidir.

Ancak, 2004 yılındaki finansman gereksinimi, cari açığın altında kalmıştır. Finansman gereği 12,5 milyar dolar oldu. Bu fark, 3,6 milyar dolarlık kökeni belirsiz kaynak girişi nedeniyledir. Bu finansman gereksiniminin yaklaşık 9 milyar doları kısaca "sıcak para" diyebileceğimiz portföy yatırımlarından oluşmaktadır. Bunun 7,8 milyar doları ise Hazinenin borçlanması sayesinde gerçekleştirilmiştir.

Kısacası, 2004 yılında borç stokunun yanına, çözümü aciliyet kazanan bir başka sıcak gündem olarak cari açığın azaltılması ilave olmuştur. Cari açık sorununun 2005 yılı için çözümü, ekonominin daraltılması, özelleştirme gelirlerini artırılması, doğrudan yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi gibi yollardan olacaktır. Galiba 2005 yılında bu üçünde de anlamlı bir kazanımın elde edilmesi gerekecektir. Konjonktürün şu aşamada buna müsait olduğu görülmektedir. Uzun vadede ara ve sermaye malı bağımlılığının azaltılması için yeni atılımların gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

3- FDF'daki rekor başarıya rağmen, kamu borç stokunun artmış olması ise en büyük tedirginlik kaynağı: İç borç stoku 2004 yılında 31 katrilyon lira daha artarken, dış borç stoku ise 5 milyar dolar daha artmış durumdadır. İç borçlarda reel faiz yapısı yüksek olan piyasanın payı da sürekli artış eğilimini sürdürmektedir. 2004 yılı boyunca borçların vade yapısı da bize göre "sorun" oluşturmaya devam etmiştir. Ancak 2005 yılının başındaki eğilimler ise hem vade yapısında, hem de



reel faizlerin seyrinde hızlı bir telafi sürecine girildiğini göstermektedir. **Özellikle büyük miktarlardaki itfaların gerçekleştirileceği Mayıs ve Ağustos aylarında çeşitli spekülatif iktisadi ve siyasi çalkantıların olabileceği dikkate alındığında, Hazinenin bu yılın başından beri gerçekleştirdiği borçlanma politikalarının isabetli olduğu söylenebilir. Bu sayede istikrarsızlıktan medet umanlar varsa bunlar söz konusu riskin parçası haline getirilerek disiplin altına alınmıştır.**

Açıktır ki, uygulanmakta olan programın enflasyon kadar önemli hedefi olan kamu borç stoku konusunda hedef tutturulamamıştır. 2003 yılı sonunda net kamu borç stoku % 70'leri test ettikten sonra, 2004 yılında kaydedilen % 9,5 civarındaki rekor büyümeye ve kurlardaki düşüşe rağmen oran, düşmek bir yana artma eğilimine girmiştir. Ayrıca 2004 yılında hedeflenen reel faiz düşüşü gerçekleşmemiştir. 2004 yılında yaklaşık 181 katrilyon gibi muazzam bir anapara ve faizden oluşan borç ödemesi yapıldı. Bunun 50 katrilyonu faiz için, geri kalan ise anapara ödemesi. 181 katrilyonluk borç ödemek için tam 163 katrilyon borçlanıldı. Türkiye, uygulanmakta olan IMF programına rağmen borcu borçla ödemeye devam etmektedir. Borcun artış oranı, GMSH'nin artışından daha yüksektir ve net borçlanma artmaktadır. Reel faizi sürekli yüksek seyreden iç borçlar daha da hızla artmaktadır.

4- Sosyal boyut ihmal ediliyor: Yine ekonomide birtakım önemli başarılar elde edilirken, istihdam, gelir dağılımı, tarım başta olmak üzere sektörel ve bölgesel dengesizlikler ve işsizlik ya düzelmedi, ya da daha da kötüye gitti. Kriz ortamında gelir dağılımda bir kısmi düzelme oldu. Bunun nedeni iyileşme değil, külfetin dağılımında krizin zengin kesimi daha fazla vurmasıdır. Ancak ekonomide toparlanma devam ettikçe, programın dar gelirli ve ezilen kesimler lehine bir sosyal iyileştirmeyi içermemesi nedeniyle gelir dağılımındaki adaletsizlik tekrar artma eğilimine girmiştir. İşsizlik oranı da halâ %10 civarında seyretmektedir.

Bu Tabloyu Nasıl Yorumlamalıyız?

En çok sözü edilen sorunlar cari açık ve bunun finansman biçimi, işsizlik sorunu ve toplam borç stokunun artma eğiliminde olması şeklinde belirginleşmektedir. Cari açıkla başlamak gerekirse, belli oranda cari açık büyüme dönemlerinde kaçınılmaz bir gerçeğimizdir. Türkiye yapısal olarak sektörüne göre değişmekle beraber, ortalama olarak % 70 oranında ithalata bağlı bir ülkedir. Yani 100 birim ihracat



için 70 birimlik mal ithal etmek zorundadır. Bu hükümetin suçu değildir, telafisi de kolay gözükmemektedir. Bu, ithal ikameci süreçte çuvallayan Türkiye'nin 1980 sonrasında da bu açığı kapatmadan üretimsiz bir şekilde ihracata yönelmesinin ve bir de üstüne üstlük sermaye hareketlerini denetimsiz bir şekilde dışarıya açmasının bir sonucudur. Türkiye, yaklaşık 25 senedir sektirmeye devam ettiği ve piyasaların bir gün yerine getireceğini umduğu bu üretim hamlesini yapmak zorundadır. Bu gerçekle yüzleşmeyi ve başa çıkmayı göze alamayan Türkiye, fakirleştirici ve aslında tersine sanayileştirici bir dışa açılma sürecinde alışkanlık haline getirdiği devalüasyonlarla kendini kandırdı. Şimdi ise yüksek katma değer ve verimlilik yaratarak sürecin tersine işletilmesi gerekir. Ancak mevcut cari açığın mazur görülmesi de imkânsızdır. 2003'ten sonra 2004 yılında da cari açık konusunda IMF Programı bir kez daha çöktü. Cari açığın bu kadar yüksek olduğu bir ülkede o ülkenin parası değer kaybeder, bunu IMF de beklemekteydi. Ancak reel faizlerin yüksek olduğu ülkemizin sıcak para hareketlerine maruz bırakılması ve siyasal iktidarların hiçbir köklü tedbir almaya cesaret edememesi nedeniyle ülke bir sıcak para akımına maruz kalmakta ve böylece cari açığa kurlar tepki gösterememektedir. Hatırlanacağı üzere daha önceki dönemde, yani kriz

öncesinde, döviz çıpası tutmamıştı. Öyle gözüküyor ki, dalgalı kur politikası da tutmamaktadır. Buna neden olan ise bağımsız politikalar üretilmesini imkânsız hale getiren sıcak para hareketleridir. Bunun durdurulması gerekmektedir.

Dövizdeki düşüş Türkiye'nin ihracatçı sektörünü yok etmek üzeredir. Verimlilik orta ve uzun dönemli bir projedir. İşçi tasarrufu yoluyla arttığı anlaşılan verimlilik, sanal bir verimliliktir. Dolayısı ile kurlara yönelik bir tedbir alınmalıdır. Bunun yolu da elbette sıcak paranın caydırılmasıdır şu aşamada.

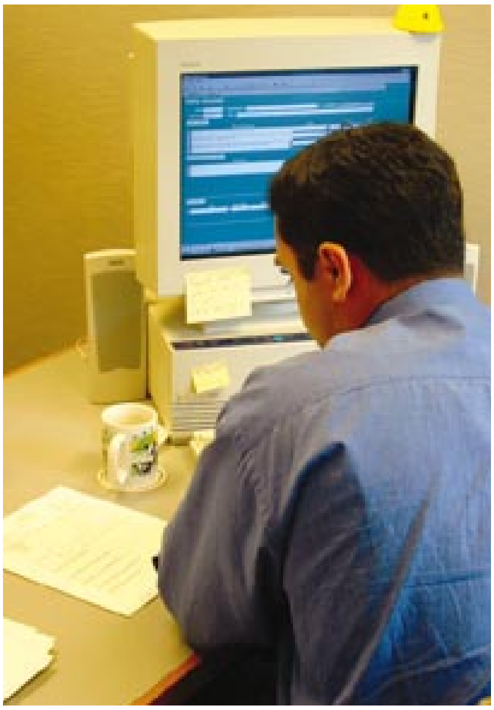
Kurun düşüklüğü nedeniyle ara malı üreten sanayici de üretimden vazgeçmek zorunda kalmaktadır. Halbuki Türkiye cari açık vermemek için üretim sürecinde yerli katkıyı artırmak zorundadır. Bu arayış şu aşamada verimlilik artışı kadar önemlidir. Zira yan sanayi aynı zamanda istihdama da yoğun olarak katkıda bulunmaktadır.

Aslında bu bağlamda teşvik konusu da gündeme gelmektedir. Hükümetin IMF cenderesinden kurtulmak için sergilediği bilinçsiz ve sonuçsuz tavırlar ile, IMF'i hükümetin, AB'yi de parlamentonun başında Demokles'in Kılcı gibi tutanların tavırları da oldukça dikkat çekicidir. 2004 yılında bütçeden tasarruf edilen kaynaklarla kısmen finanse edilebilecek teşviklere olan tepki, teşvik programının niteliği yani içeriği ile ilgili değil, çıkar kaynaklı ve ideolojiktir. Hükümetin ümüğünü sıkma anlamı taşır. Öte yandan tarihten ders almadan gelişi güzel bir teşvik politikasına sarılması da, Hükümetin tam bir yanlışı olmaktadır. Bu yoldan biran önce dönülmelidir. Teşvikler, bölgesel ve sektörel bazda somut kriterlere göre verilmeli ve seçici olunmalıdır.

2005 Yılı Beklentileri

1- Ekonomide olup bitenlerin büyük kısmı açıklanamayan unsurlar kategorisine girmektedir. Küreselleşme denen dayatmacı global jandarmalık, belirsizlikleri daha da artırmış durumdadır.

2- 2005 yılında dolar ucuz ve avro dolara göre rekor bir pariteyi işaret ediyor. Bu devam ederse, ihracatının daha çoğunu avro, ithalatının çoğunluğunu ise dolar olarak yapan Türkiye döviz gelirini artıracaktır. Bunun cari açığı düşürücü etkisi oluşabilir. Yüzde 5 olarak hedeflenen büyümenin yavaşlamasıyla zaten cari açık kontrol altına alınmış olacaktır. Ucuz dövizden şu aşamada adeta sadece ihracatçı şikayet etmektedir. Ancak ardı ardına kapanma noktasına gelen bir çok şirketle beraber bütün yerli sanayici de bundan şikayet etmek durumundadır. Ayrıca dövizde spekülatif olarak yukarı doğru ani bir hareket piyasaları derinden sarsabilir. Dövizde yaşanan erozyona yönelik olarak sıcak para miktarı ve vade yapısına müdahale gerekir.



3- Finansal sektörde 2001 krizi öncesinde olduğu gibi bir "risk birikimi" yoktur. Ancak özel sektörde bu risk artık dikkat çekici bir noktaya doğru gitmektedir. Bu da dolaylı olarak finansal sektörü etkileyebilir. Bankaların rolü ekonominin durgunluğa doğru gittiği bir ortamda kendini belli eder. Bir durgunluk durumunda kredi riski artabilir. Son aylarda Türkiye'de çek ve senet protesto sayısı artmaktadır.

4- 2005 yılında da AB ajandası, 2004 yılı kazanımları ve hızla devam edecek reform dalgası varsayımı altında, oluşacak cari açığın finansmanı da ayrıca yine mümkün olacaktır. Özelleştirmenin ivme kazanmasıyla ve doğrudan yabancı yatırımın artmasıyla uzun vadeli büyük bir kaynak girişi olabilir. Ortaya çıkacak yeni cari açığın doğrudan yabancı sermaye girişi ile finanse edilmesi büyük bir zarurettir.

5- Ucuz döviz ve sermaye girişi, zaten daralan bir ekonomide reel faizlerin hızla düşmesine yardım edecektir. Bu yılın başında gerçekleşen de budur. Reel faizlerin düşmesi şu aşamada Türkiye'de en gerçekçi teşviktir. Finansman maliyetlerinin düşmesi durgunluğa giren bir çok ihracatçı sektörün işlerini kolaylaştıracaktır. Ancak enflasyon hedefine sadık kalmak üzere, bunun hedeflerin çok daha altında kalması gibi bir amaç asla takip edilmemelidir. Zira piyasa likiditesiz kalma sıkıntısını da yaşamaktadır.

6- 2005 yılında yine ucuz döviz girdisi nedeniyle, döviz cinsinden borçların idaresi daha da kolay olacaktır.

7- "Düşük enflasyon, düşük reel faiz ve ucuz döviz" üçlüsünün ekonomide aşırı bir ısınmaya yol açması ihtimali şu aşamada yüksek değildir. Sıkı mali disiplin bunun garantisi olacaktır, konu dikkatle takip edilmelidir. Özellikle ithal tüketim boyutuna özel ihtimam gösterilmelidir.

8- Bütün bunlar, "dış ve iç alem parametrelerinin radikal bir sürpriz yapmaması" şartına bağlı analizleri içeriyor. Bu konuda ise artan oranlarda Türkiye'nin duvara sıkıştırıldığı hissine kapılıyoruz.

Şükrullah DOLU
sukru@ekocerceve.com



Dünün Özlemi, Bugünün Gerçeği

Ortadirek Girişimcilik

Kapitülasyonların getirdiği avantaj, sanayi devriminin oluşturduğu rüzgarla birleşince, yabancı ve gayrimüslim ticaret erbabı karşısında Osmanlı yerli esnaf-tüccar grubu hızla eridi. Bunun önüne geçebilmek için başlatılan, 'Hayriye Tüccarları' girişimi, Cumhuriyet döneminde Menderes'in, 'Her mahalleye bir milyoner', Özal'ın ise, 'Ortadirek' vizyonuyla gelişimini sürdürdü.

'Ortadirek' kavramı Turgut Özal'la birlikte literatürümüze girdi. 1983 seçimlerinde Turgut Özal, 'Ortadirek' söylemiyle partisini tek başına iktidara taşımıştı. 16 yıl sonra 27 Ocak 1999'da, dönemin Refah Partili Konya Millet Vekili Hüseyin Arı'nın TBMM'nin 46. birleşiminde yaptığı konuşma, zamanla Ortadirek kavramının anlaşıldığını ve kabul gördüğünü ortaya koyuyor. TBMM'nin Tutanak dergisinden takip ettiğimize göre Hüseyin Arı, meclise hitaben yaptığı konuşmada Ortadireği ve önemini şöyle anlatıyor; "Değerli arkadaşlar, malumlarınız, çoğunluğun idaresine dayanan demokratik sistemlerde esas amaç, Ortadirek denilen büyük kitlenin huzurunu sağlamak ve onların refah seviyesini belli standartlara ulaştırmaktır. Ortadirek diye adlandırılan memur, işçi, küçük esnaf, köylü, çiftçi ile bunların emekli, dul ve yetimleri, yani, toplumun çalışan, üreten ve hizmet veren büyük bölümü, demokrasilerde amaçlanan esas kitledir. İşte, bu çoğunluk kesimin ekonomik şartları ile sosyal güvenlikleri ne kadar iyi seviyeye getirilirse, o toplumda iç barış, huzur ve istikrar da o derece sağlam ve iyi olur." Özal'dan bu yana ortadireğin refah seviyesinin ne olduğu başka bir konu, ancak bugün Türk ekonomisindeki dinamizmin altındaki sürükleyici faktörün Ortadirek kökenli girişimcilik olduğu anlaşılıyor. Gelinen noktada ülke girişimciliğinin toplumsal kökenleri hakkında elimizde bir bilgi bulunmuyor. Ancak son bir yılda yaptığımız ve "Ortadirek Kökenli Girişimcilik" adlı tabloda detayları gözüken röportajları baz alarak bazı fikirler edinebiliriz. Sektör, bölge ve ölçek ayrımı yapmaksızın rast gele temsilcisiyle röportaj yapılan bu kurumlar detaylı incelendiğinde görülecektir ki; birçoğu esnaf, işçi, memur ve çiftçi kökenlidir. Bu da bize Özal'ın sözünü ettiği Ortadireğin girişimci olduğunu gösteriyor.

Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Bir Özlem

Esasında Türkiye'deki büyük ölçekli girişimciliğin temeli de ortadireğe dayanıyor. Bugünün girişimciliğini ve kökenini anlamak için düne daha yakından bakmak gerekiyor. Çünkü yerli girişimci geliştirme politikalarının başlangıcı, Osmanlı'nın son dönemine kadar geri gidiyor.

Cumhuriyet'in kurucularının iktisadi bakış açıları, İttihat ve Terakki Partili seleflerinden pek farklı değildi. Cumhuriyetçilerin de üzerinde durdukları en önemli nokta, ulusal kalkınmayı sağlamakta öncü rolü üstlenecek bir burjuvazinin geliştirilmesiydi.

İktisat Tarihçisi Mehmet Genç'e göre Türkiye'de yerli girişimciliği geliştirme politikalarının başlangıcı, 1820'li yıllardaki 'Hay-

Ortadirek Kökenli Girişimcilik

(Çerçeve için son 5 sayıda rasgele yaptığımız röportajlar, girişimciliğin kökenin ortadirek olduğunu gözler önüne seriyor.)

Temsilcisiyle Röportaj Yapılan Firma	Kuruluşu ve Gelişimi
Bab Grup (Sayı 30)	1959 yılında İstanbul'a gelen Rizeli Bayramoğlu Kardeşler tarafından inşaat sektöründe faaliyet göstermek üzere temeli atılan Bab Group, zaman içinde madencilik, gıda ve eğitim işine de girerek yelpazesini genişletti.
Dizayn Grup (Sayı 30)	Sivas'ta Devlet Demiryollarında işçi olarak çalışan bir babanın çocuğu olarak 1964 tarihinde doğan ve makine mühendisliği eğitimi alan İbrahim Mirmahmutoğlu tarafından kurulan Dizayn Grup, 1992'de girdiği boru sektöründe hızlı bir büyüme kaydetti.
Malkan Makine (Sayı 30)	Ütü tamircisi Mustafa Alkan tarafından 1972'de 12 m2'lik alanda kurulan Malkan Makine, 6 bin m2'lik kapalı alanda ve 140 kişilik bir kadroyla 215 türde ütü üreterek dünyaya ihraç edebilir noktaya geldi.
Albayrak Şirketler Grubu (Sayı 31)	1950'li yıllarda Hacı Ahmet Albayrak tarafından inşaat sektöründe faaliyet göstermek üzere temeli atılan Albayrak Grubu, şu anda inşaat, Taahhüt-Taşımacılık, Tekstil, Kağıt, Liman İşletmeciliği ve Basın sektörlerinde faaliyet gösteriyor.
Kiler Hipermarket (Sayı 31)	Tekel Sigara Fabrikası'ndan 1982'de emekli olan Hikmet Kiler'in emekli parasıyla Bitlis'te küçük bir bakkal dükkanıyla temelini attığı Kiler Hipermarketleri, 1984 yılında İstanbul'a taşındı.
Çınar Boru (Sayı 31)	İşçi emeklisi olan baba Abdurrahman Çınar'ın 1978'de kıdem tazminatını sermaye yaparak kurduğu Çınar Boru, yıllık 150 bin ton üretim kapasitesine sahip.
Çilek Genç Odası (Sayı 32)	Bursa İnegöl'de bakırcı esnafı olan Muzzaffer Çilek ve inşaat mühendisi ağabeyi Mustafa Çilek tarafından 1996'da kurulan şirket, hızla dünya çapında bir marka imajı oluşturmayı başardı.
Aydınlı Grubu (Sayı 32)	Hazır giyim perakendecisi olarak 1965' te faaliyete başlayan Aydınlı Giyim, daha sonra Pierre Cardin, Cacharel, Polo ve Becon gibi markaların Türkiye lisanslarını aldı.
Yaparlar A.Ş. (Sayı 32)	1948'de Bursa'da açılan atölyede gazyağı, peynir tenekesi ve soba imalatı ile temeli atılan Yaparlar A.Ş., yılda 5 bin ton çelik kullanma kapasitesiyle Erdemir'in ilk 10 müşterisi arasına girdi.
Seray Oturma Grupları (Sayı 33)	Artvinli döşeme ustası Osman Necmi tarafından 1942'lerde Ankara'da temeli atılan Seray Oturma Grupları tarafından üretilen ürünler, dünyanın önde gelen mobilya dergilerinden Furniture Today tarafından, 'Tasarım Harikası' seçildi.
Ziylan Grubu (Sayı 33)	Ayakkabı esnafı Ahmet Ziylan tarafından 1955'lerde Gaziantep'te temeli atılan Ziylan Grubu, 1970'de İstanbul'a gelerek Kinetix, Polaris, Flogart, Torex ve Scooter markalarıyla ayakkabı sektöründe markalı ürün anlayışının yerleşmesini sağladı.
Ortadoğu Şirketler Grubu (Sayı 33)	Nakliye ve taşımacılık işleri yapan Gür Ailesi tarafından 1960'lı yıllarda Rize'de temeli atılan Ortadoğu Şirketler Grubu, 1978'de İstanbul'a taşındı. Şu anda Batı Afrika'dan Orta Asya'ya kadar uzanan geniş bir coğrafyada faaliyet gösteriyor.
Dampa İplik (Sayı 34)	1960'da İstanbul Yeşildirek'te iplik ticaretiyle temeli atılan Dampa İplik, ikinci nesil yönetiminde fantezi iplik üretimine girerek Türkiye'de kendi kategorisinin lideri, dünyada ise ilk üç arasına girmeyi başardı.
Yeni Nesil Grubu (Sayı 34)	Mustafa Polat, Mehmet Fırıncı ve Bekir Berk tarafından 1965'li yıllarda temelleri atılan Yeni Nesil Grubu'nun şu anda yayıncılık, matbaacılık, takvim yapımı, radyoculuk, kaset üretimi ve organizasyonu ile catering alanlarında faaliyet gösteren 7 şirketi bulunuyor.
Tavaslı Matbaacılık (Sayı 34)	Aslen imam hatip olan Denizlili Yusuf Tavaslı'nın İstanbul'da kurduğu Hattat Yusuf Tavaslı Yayınları, şimdi Avrupa standartlarında bir de matbaa ile gelişmesini sürdürüyor..



riye Tüccarları'na dayanıyor. İttihat Terakki yönetimince desteklenen yerli girişimci geliştirme süreci, Cumhuriyet döneminde de sürdürüldü.

Cumhuriyet'in kurucularının iktisadi bakış açılarının İttihat ve Terakki Partili seleflerinden pek farklı olmadığını vurgulayan Ayşe Buğra, şunları kaydediyor; "Cumhuriyetçilerin de üzerinde durdukları en önemli nokta, ulusal kalkınmayı sağlamakta öncü rolü üstlenecek bir burjuvazinin yaratılmasıydı. Başka bir deyişle, Cumhuriyet'i kuranların amacı, ekonomiyi millileştirmeye yönelik bir programdı." (Buğra, 2003;143)

Ayşe Buğra'yı teyid eden Yahya S. Tezel ise şöyle devam ediyor; "...1920'lerin başında Kemalist kadronun kabul ettiği gelişme stratejisinin temel öğesi, ülkenin sanayileştirilmesi işlevini, devletin ve yabancı sermaye çevrelerinin yardımı ile gerçekleştirebilecek bir Türk işadamları sınıfının ortaya çıkartılmasıydı. Yönetici kadro, ülkedeki tüccarların, büyük arazi sahiplerinin ve para kazanma istidadı güçlü olan memur ve esnaf kesimlerinin, zamanla, iktisadi gelişmede dinamik bir rol oynayabilecek bir Türk burjuvazisine dönüşme potansiyeline sahip olduğu umudundaydı." (Tezel, 1982; 422) Yine Yahya S. Tezel'in naklettiğine göre Mustafa Kemal, 1922 yılında Sovyet Büyükelçisi Aralov'a şöyle diyor; "... Benim amacım, ... Anadolu tacirine yardım etmek, zenginleşmesini sağlamaktır." (Tezel, 1982;135)



Mustafa Kemal: Benim amacım, ... Anadolu tacirine yardım etmek, zenginleşmesini sağlamaktır.

Osmanlı'nın son döneminden başlamak üzere yerli girişimci geliştirme isteği özel bir politika olmuştu, çünkü Osmanlı döneminde kapitülasyonların yabancılara sağladığı avantaj, sanayi devriminin oluşturduğu rüzgarla birleşince devletin ithalat ağırlıklı dış ticareti hızla arttı. Artan bu dış ticaretin yurtiçindeki iş ortağı gayrimüslimlerdi. Dolayısıyla artan dış ticaret, Müslümanların aleyhine gelişiyordu.

Avrupa şirketlerinin liman şehirlerimizde açtıkları acentalar, aracı olarak Gayrimüslim Osmanlı vatandaşlarını çalıştırıyorlardı (ve bunların bazıları bu şekilde yabancı ülkelerin pasaportlarını aldılar). Bu işleyiş biçimi Müslüman tacirleri giderek safdışı etti...(Keyder, 1999; 25)

Osmanlı vatandaşı gayrimüslimlerin Avrupalı şirketlere aracılık yapmasıyla başlayan süreç nedeniyle 19. yüzyıl başlarında Müslüman orta sınıfın hızla gerilediği görülüyor. Hatta çok kere küçük ticareti bile azınlıklar ele geçirmiş ve o zaman bu sınıf mensuplarına yapacak tek iş olarak küçük bir memuriyetle devlete memur olmak kalmıştı. (Yerasimos, 1987;24)

Durum böyle olunca, 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'na gelen yabancıların, Müslümanların ticari zihniyetten yoksun olup, yalnızca toprak işlemeye yatkın oldukları, Rumların ve Ermenilerin ise çalışkan ve ileri görüşlü oldukları yolundaki izlenimlerine şaşmamak gerek." (Keyder, 1999; 26) Çünkü Rumlar ve Ermeniler, daha çok şehirlerde yaşamakta ve tarım dışı sektörlerde çalışmaktaydı. Yerli gayrimüslimler, Osmanlı İmparatorluğu'nun dış ve iç ticaretinde, madencilik ve sanayi sektörlerinde, Müslümanlara, Türklere göre çok daha önemli bir yeri ellerinde tutuyordu. Örneğin, 1922 yılı İstanbul'unda dış ticaret işletmelerinin sadece yüzde 4'ü, taşımacı firmaların yüzde 3'ü, toptancı mağazaların yüzde 15'i ve perakendeci mağazaların yüzde 25'i Müslümanlara aitti. 1919 yılında Batı Anadolu'da çalışmakta olan 3300 imalat sanayi işyerinin yüzde 73'ü Rumların olup, bu işyerlerindeki 22000 işçinin yüzde 85'i de gayrimüslimdi. Anadolu tarımında ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesi, yeni tekniklerin kullanılmasında da Rum ve Ermeni çiftçileri daha önde gelmekteydi." (Tezel, 1982; 88) İşte Osmanlı toplum yapısında Türklerin aleyhine gelişen bu tablo, gerek Osmanlı, gerekse Cumhuriyet yöneticilerini yerli girişimcilik konusunda harekete geçirmiştir.

Menderes'in Hedefi, ABD'nin Desteği

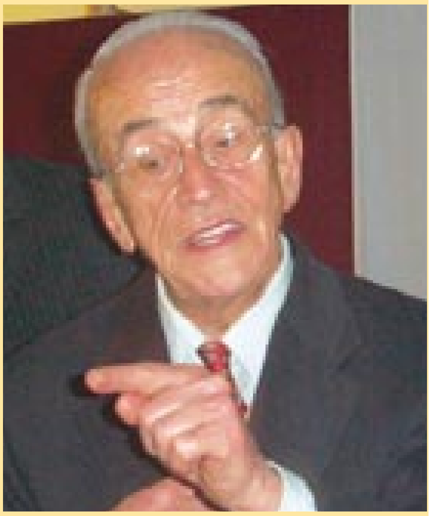
Yerli girişimci yetiştirme isteği, 1950'lere gelindiğinde dönemin başbakanı Adnan Menderes tarafından meşhur, "Her mahallede bir milyoner yetiştireceğiz" sözüyle

özetlenir olmuştu. Marshall Yardım Programı'ndan yararlanabilmek için de zaten özel sektörün geliştirilmesi gerekiyordu. "Her mahallede bir milyoner yetiştireceğiz" sözü, Menderes'in elit zengin sınıfı peşinde olduğu gibi yanlış anlamalara ve yorumlara neden olmuştu. Ancak Menderes'in, 'Milyonerler' değil de, 'Her mahallede bir milyoner' demesi, sermayenin yaygınlaştırılması hedefini ifade etmektir. Dolayısıyla bu söz, yaygın ve toplumsal bir vizyon içermektedir.

Menderes'le birlikte 1950'lerde yaşanan hareketlilik, girişimciler için de tamamiyle yeni bir boyut taşıyordu. Bugünkü Türkiye'nin en nüfuzlu sanayicilerinin çoğunun iş hayatına atıldıkları, ya da asıl birikimlerini sağladıkları dönem 1950'lerdi. Önde gelen sanayi kuruluşları içinde pek azının tarihi 1950 öncesi döneme uzanır. Yerli sanayi burjuvazisinin gerçek gelişmesine imkân veren 1950'lerin olanaklarıydı. Bugünkü sanayi burjuvazisi içinde yer alanların bazıları köyden şehre göçenlerin izini takip etmiş, yani tarımdaki dönüşüm sayesinde birikim yapabilmişlerdir. (Keyder, 1999; 191) Korkut Boratav'ın, Birinci Dünya Savaşı yıllarında İstanbul'da defterdarlık yapan Faik Ökte'nin yazdıklarından aktardığına göre İstanbul'un ticari hayatındaki kırsal kökenli önemli değişim şöyle, "İstanbul'a yeni yerleşenler arasında kasaba tüccarı ve yeni zenginleşen köylülere de tesadüf edilmektedir. Geçen sene, Eskişehir'de mahsulünü yüksek fiyatla satmağa muvaffak olan birçok çiftçi aileleri çocuklarına daha iyi bir tahsil vermek maksadıyla İstanbul'a yerleşmişlerdir... Anadolu'nun muhtelif bölgelerinde yüksek fiyatla mahsul satmağa imkân bulan, ... büyük kârlar temin eden tacirlerin, işlerini genişleterek İstanbul'a akın ettikleri gerçek bir olaydır..." (Boratav, 1982; 228)

İşlerini daha da büyütmek ve çocuklarına daha iyi eğitim imkânı sağlamak için İstanbul'a gelenlerden şanslı olanlar, ekonominin başkentinde bulunmanın avantajıyla

Girişimcinin Ahlâklısını Yetiştirmeliyiz



Prof. Dr. Orhan Türkdoğan

Cumhuriyet'in kuruluşundan beri yerli girişimci sınıfın gözetildiğini ve daha da gelişmesi için özel bir gayret sarfedildiğini belirten Prof. Dr. Orhan Türkdoğan, 1950'lerden sonra Türkiye'de gelişen kapitalizmle yerli bir girişimci sınıf yetiştiğine dikkat çeken Prof. Dr. Orhan Türkdoğan, ahlâki boyutun ihmal edilmemesi gerektiğine dikkat çekiyor. Toplumumuzun geleneksel, 'Fert-Toplum Dengesi'nin Cumhuriyet döneminde laik kültür kodlarına dönmesiyle kalkınmanın manevi yapısının bozulduğuna dikkat çeken Prof. Türkdoğan şunları kaydediyor, "Cumhuriyetin millî tüccar tipi seküler ahlâk kurallarıyla donatılmıştır. İslâmi ahlâktan uzaklaştıran bu sebepten dolayı, Türk kültür geleneğini teşkil eden, 'Gözetimci' ve 'Dayanışmacı' yönetim ideolojisi, kısa bir süre içinde kişisel çıkarlara yönelik , 'Her şeyi kitabına uyduran' bir ideolojiye dönüşebilmiştir.

... Gelinen noktada ekonomik sistemimizin manevi bir yapısı olduğu tezi kabul edilemez. Tamamiyle seküler niteliktedir. Üstelik, bu ekonomik sistem kendi tarihi gelişim ve toplum yapımızın bir ürünü de değildir. Batıdan aynen taklit edilmek suretiyle aktarılmıştır. Türk toplum yapısı, değerler ve inanç sistemi ve tarihi oluşum şartları da zerre kadar göz önüne alınmamıştır. Son yıllarda büyük bir hızla yayılan bu kapitalizm toplum yapımızda, kültürel değerlerimizde önemli tahribatlar yapmaktadır.

MÜSİAD'ın Yüklendiği Misyon

... Reddi miras etmemiz ve geçmişimizle bağları koparmamız tarihi sürekliliği devreden çıkarmıştır. Bu nedenle, toplum tarihimiz kadar iktisadi geleneğimizi de izlemekte güçlük çekmekteyiz. Özellikle, 1945 yılına kadar devlet arşivlerine yasak konulması da gerçekleri açıklamamıza imkân tanımamıştır. Tarihi miraslarımız, son yıllarda genç araştırmacılar tarafından belgeleriyle sunulmaktadır. Böylece, Osmanlı iktisat sisteminin bir manevi yapısı olduğu, kendine özgü değerler düzeniyle bu modeli sürdürdüğü ortaya çıkmaktadır.

... Ekonomi sistemimiz, kutsal -dışı alandan kutsala- alana çekilemediği sürece, kalkınmamızın rasyonel, verimli ve toplum katlarına adil-eşitlikçi bir nitelikte dağılımı mümkün olamayacaktır.

... Kendi değerlerimize dönmek suretiyle oradan bir şeyler kazanma zarureti şu anda karşımıza çıkmış bulunmaktadır. MÜSİAD gibi kuruluşlar, bu tür bir geleneğe başvurmayı tarihi bir görev kabul etmiş görünmektedir. MÜSİAD'ın Homo-İslamicus ilkesini tercihi, üzerinde durulmaya değer yaklaşımlardır. Burada, islami zihniyetin ekonomiye entegresi söz konusudur. MÜSİAD'ın İslam ülkeleri arası ekonomi işbirliği çizgisindeki araştırmaları ve Çerçeve gibi süreli yayınları, Türk ekonomi sistemine manevi bir yapı kazandırma endişesi taşımaktadır."



sunulan geniş devlet desteklerinden yararlanmada da bir adım öne geçtiler. Esnaf, çiftçi ve tüccar gibi ortadirek kökenden geliyorlardı, ancak devletin sağladığı avantajlı ortamı iyi kullanarak hızla geliştiler. Hatta Doğan Avcıoğlu, soğuk savaş sürecinin yaşandığı o dönemde ABD'nin de bu girişimci sınıfın gelişmesini desteklediğini söylüyor. Komünizmin yayılmasını engellemek için ABD'nin diğer ülkelerde de aynı politikayı uyguladığını belirten Avcıoğlu, şunları kaydediyor; "ABD, muhafazakar bir toplumsal grubu teşkil ettiği düşüncesiyle, 'Orta Sınıflar'ın teşviki adı altında küçük sanayiin geliştirilmesine, yardım ettiği bütün ülkelerde önem vermiştir. Daha 1950'den önce Thornburg, en ileri teknolojinin ithalini eleştirmiş, ufak atölyelerden başlayıp büyük fabrikalara doğru yükselen, 'Orta sınıfları' övmüştür... Adalet Partisi iktidarı da, aynı endişelerle, bu konuya özel bir önem vermiştir. Nitekim Halk Bankası'nın kredileri geniş ölçüde arttırılmıştır. 1963 sonunda 202 milyon lira olan krediler, 1967 yılı Ağustos'unda 523 milyon liraya çıkmıştır. 1968 ortalarında 700 milyonu aşmıştır." (Avcıoğlu, 1978; 889) Çağlar Keyder de, ABD'nin 1974 Kıbrıs çıkarmasına kadar komünizme karşı stratejik olarak Türk özel sektörünün gelişmesini desteklediğini, ancak çıkarmadan sonra ambargo nedeniyle bu desteği kestiğini kaydediyor.

'Kırk Haramiler'den Ortadirek Girişimciliğe Geçiş

Geniş devlet yardımları ve Amerikan desteğinden esas itibariyle çok sınırlı sayıda büyük müteşebbis yararlanmıştır. Nitekim, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, bu gerçeği teslim etmektedir: 'Özel teşvik tedbirlerinin müteşebbisler tarafından geniş ölçüde bilinmemesi, sadece belirli büyüklüğün üzerindeki kuruluşların bunlardan yararlanmaları' durumunu doğurmuştur...

Dolayısıyla Menderes'in 'Her mahallede bir milyoner' olarak özetlediği ve ABD'nin de konjonktür icabı desteklediği Ortadirek hedefi, geniş devlet imkânlarının kullanılmış olmasına rağmen gerçekleşememiştir. Kısacası bir amaç sapması olmuştur. Çünkü sunulan destekler, küçüklere ulaşamamıştır. Doğal olarak bunun sonucunda, Mustafa Sönmez'in, 'Kırk Haramiler' diye tanımladığı olgu çıkmıştır. Peki nedir veya kimdir bu kırk haramiler? Mustafa Sönmez, onları şöyle tanımlıyor, "Sayıları 50, bilemediniz birkaç fazlası... Ama o kadar. Tekstilden makinaya, çimentodan lastiğe, margarinden gübreye sanayide en büyük tesisler onların, Toplanan mevduata, dağıtılan krediye de onlar hakim. Çünkü bankaların çoğu kontrollerinde. Sigorta şirketlerinin çoğu da onların. Dev petrol tankerleri, iri-kıyım yük gemileri de, dev TIR filoları da onların. İhracatta aslan payı onların, dev binaların müteahhitleri de onlar." (Sönmez, 1992;19)



Mustafa Sönmez, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda sunulan desteklerin büyük bir ekseriyetinin büyük işletmeler tarafından kullanıldığı yönündeki tespiti doğrulayarak bu grubu geliştiren şartları da şöyle anlatıyor, "Holdinglerin sermaye birikimi sürecine devletin katkısı çok çeşitli biçimler aldı. Önce sanayiinin yolunu açtı, özel sektör rağbet göstermeyince, onlara ticareti ve hizmet sektörünü bıraktı, kendisi sanayici oldu. Onlar sanayie girecek kadar palazlanınca ellerinden tuttu. Ucuz girdi, altyapı sağladı, onlarla ortaklıklar kurdu, ucuz kredi, ucuz döviz verdi. Vergi bağışıklığından gümrük korumacılığına çeşitli teşvikler sağladı. Ürettikleri mallara hemen alıcı oldu, kendi kuruluşlarıyla yapabileceği işleri onlara yaptırdı. Dışarıya mal satsınlar diye dev boyutlu teşvikler sağladı, yabancı hükümetlere ve firmalara karşı onlara kefil oldu. Kârları azalmasın artsın diye sendikalara kısıtlamalar getirdi, grevleri yasakladı." (Sönmez, 1992; 111)

Menderes'in, 'Her mahallede bir milyoner' olarak belirlediği vizyonla çıkılan yolda geçen 30 sene sonra Türkiye'de, sayıları 100'ü bulmayan ve yaygın olmayan bir girişimci yapısı ortaya çıkmıştı. Sermaye birikiminin sağlanması güzeldi, fakat sermayenin bu kadar az elde toplanması; hem ekonomik yapı, hem de demokratik sistem açısından sakıncalara gebeydi.

Nitekim Mustafa Sönmez, bu sakıncaları şöyle dile getiriyordu, "Bu 50 aile ya da sermaye grubu, Türkiye'de toplumsal yaşama damgalarını vuruyor. Ekonomik zenginlikler üzerindeki egemenlikleri, Türkiye'nin politikasına; politikadaki egemenlikleri güçlerine güç katıyor. Toplumda gerek politika, gerek ekonomi, gerekse diğer toplumsal yaşamla ilgili statüko hızla onların lehine gelişiyor." (Sönmez, 1992;19)

İşte 1980'lere gelindiğinde ülkede, sermayenin belirli aile ve belirli bölgelerde toplanması gerçeğiyle karşı karşıyaydı. Ülke nüfusu, dolayısıyla işsizlik hızla artıyor, ancak iş imkânları aynı oranda gelişmiyordu. O halde yapılması gereken, Menderes'in, 'Her mahallede bir milyoner' vizyonunu yeniden canlandırmaktı. Çünkü zenginliğin yaygınlaşması halinde toplumsal gelişmenin önün açılacağı bilinen bir gerçekti. Menderes'in vizyonu tam olarak gerçekleşmemişti, ancak geçen süre zarfında potansiyel bir altyapı oluşmaya başlamıştı. Şöyle ki, 1927'de 13.6 milyon olan ülke nüfusunun yüzde 24,22'si şehirde, yüzde 75,28'i köyde yaşıyordu. 1980'e gelindiğinde toplam nüfus 44.736.957 idi ve bunun yüzde 35,9'u kent merkezlerinde (Nüfusu 20.000 ve daha fazla olan yerleşmeler), yüzde 64,1 ise kırsalda yaşıyordu. 2000 yılında ise toplam nüfus 68.036.000'e çıkmıştı. Hızlı nüfus artışının yaşandığı Türkiye'de şehirler, hem nüfus artışı, hem de göç nedeniyle sürekli büyüdü ve Cumhuriyet'in kuruluşundan 77 yıl sonra nüfusun yüzde 63,7'u kentlerde, yüzde 36,3'ü kırsal kesimde yaşar olmuştu. Bu olgunun tam bir şehirleşme olup olmadığı ayrı bir konu ancak gerçek şu ki, özellikle sanayi ve ticaretin yoğun olduğu illerde kümelenen kırsal nüfus, gelecekteki gelişmeler için mayalanma dönemini yaşıyordu. Çiftçi, esnaf ve memur kökenden gelen bu kitleler, bir yandan endüstriyel çalışma kültürünün içine girerken, diğer yandan ise tam olamasa da çocuklarını şehir ortamının avantajlarıyla büyüttüler. Şehirde geçen her gün esnaf kesimi; kırsala göre hem sermaye, hem de tecrübe bakımından kendisini geliştirmişti. Okuyan işçi ve memur çocukları ise geleceğin nitelikli insan kaynağının temelini teşkil edecekti. Kısacası 1980'lere gelindiğinde Türkiye'nin büyük kentlerinde gerçek girişimciliğin şartları yavaş yavaş oluşmuştu, fakat ülke içe kapanık olduğu için potansiyel açığa çıkamıyordu. İşte bu noktada devreye giren Özal, Menderes'in, 'Her mahallede bir milyoner' vizyonunu 'Ortadirek' söylemiyle yeniden canlandırdı. 'Teşebbüs hürriyeti' vurgusuyla yeni bir dönemi başlatan Özal, ortadirek kesiminin girişimci olmasını cesaretlendirdi. Peki Özal'ın vizyonunda gelinen nokta ne oldu, onda da Menderes'inki gibi bir sapma oldu mu? Bu sorunun cevabını Taha Akyol'un aktarmasıyla TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'ndan takip edelim: "TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Moskova'da düzenlediği basın toplantısında 'Girişimci Orta Sınıf' kavramını vurgulayarak adeta bir toplum felsefesi yapıyor.

- Sovyetler çöktü, çünkü ekonomiyi yürütecek girişimci orta sınıf yoktu. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Almanya ve Japonya süratle toparlandı, çünkü güçlü, girişimci orta sınıfları vardı. Türkiye 1980'lerin başında 2 milyar dolarlık ihracatını bugün 63 milyar dolara çıkardı. Çünkü Türkiye'de de girişimci orta sınıf ekonomiyi çekip çevirecek kapasiteye ulaştı!

Hisarcıklıoğlu rakamlar veriyor:

- 1980'lerin başında 2 milyar dolarlık ihra-



catımızın hemen tamamı tarımsal ürünlerdi. İhracatçılarımızın sayısı bin kadardı. Bugün 63 milyar dolarlık ihracatımızın yüzde 85'i sanayi ürünü; bunun içinde yüzde 15'i ileri teknoloji ürünü. 25 bin ihracatçı şirketimiz, 40 bin ihracatçımız var. Bu sayede bugünkü Türkiye yirmi, elli, yüz sene öncekinden daha refahlı, daha hür, daha güçlü!" (14 Ocak 2005 Milliyet)

Hatta TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Cumhuriyet tarihinin en derin ekonomik krizinin yaşandığı 2001'de, Arjantin'deki gibi yağmacılığa kadar varan toplumsal bir patlamanın yaşanmamasını girişimci orta sınıfın gelişmesine bağlıyor. Daha da ilerisi, Mehmet Yılmaz, Türkiye'deki girişimcilik katsayısının Avrupa ve ABD'nin önüne geçtiğini kaydediyor. Avrupa ülkelerinin girişimciliği teşvik eden, toplumun yükselen bir değeri haline getirmeyi hedefleyen politikalar uyguladığını kaydeden Mehmet Yılmaz, şöyle devam ediyor, "Eurobarometre'nin yaptığı bir araştırma, Amerikan halkının yüzde 61'inin kendi işini kurmak istediğini tespit ederken, bu oran Avrupa halkları için yüzde 50'nin altına iniyor. Tam da burada size Milliyet internet sitesinde yapılan bir anketin sonucunu vermeliyim: Türkiye'de önümüzdeki beş yıl içinde kendi işini kurmak isteyenlerin oranı yüzde 66. Dünyanın en girişimci toplumu kabul edilen ABD'den bile çok yüksek bir oran karşımıza çıkıyor. (5 Mart 2005, Milliyet)



Asıl Gelişme Şimdi

Tarihçi Arnold J. Toynbee, Cumhuriyet'in kuruluş yıllarında ülkemize yaptığı ziyaretlerde o zamanki durumu şöyle anlatıyordu; "... Zengin bir ülke görmekteyiz; uygun bir iklime, keşfedilmemiş madenler ve orman zenginlikleriyle dolu muhteşem dağlara ve bereketli tarım arazileri olarak kullanılabilecek geniş topraklara sahiptir bu ülke. Fakat Anadolu'nun sorunları, Kanada'nın, Avustralya'nın ve Yeni Zelanda'nın olduğu gibi nüfus sorunudur; nüfusta önemli olan miktar değil, kalite ve niteliktir." (Toynbee,2003;182)

Ünlü tarihçinin de kaydettiği gibi ülkenin imkânları gelişmeye müsaitti, fakat o potansiyeli değerlendirecek insan kaynağı ne sayı, ne de nitelik bakımından yeterliydi. Uzun yıllar süren savaşlar, sadece ekonomik hayatı alt üst etmekle kalmamış, ekonominin can damarı olan genç ve nitelikli insan kaynağını da yok etmişti. Türkiye'nin 1923 sınırları içindeki nüfusu, 1915 yılında 15.7 milyondan 1927 yılına gelindiğinde 13.6 milyona düşmüştü. Azalma oranı yüzde 13'tü. Azalmanın bir nedeni, Türk nüfusunun 1913'ü izleyen on yılda sürekli olarak savaş içinde yaşamış olmasıydı. Birinci Dünya ve Kurtuluş savaşlarıyla ilgili olarak Türk ordularının 1.8 milyon insan kaybettiği tahmin edilmektedir. Bazı kaynaklara göre bu kayıp 2 milyon 500 bini bulmaktadır. Nüfus azalmasının diğer bir nedeni de azınlıkların nüfus mübadelesi gibi etnik kökenlidir. (Tezel, 1982;87) Bütün organizasyonlarda temel dinamiğin insan olduğu hususunu dikkate aldığımızda Türk ordularının 1.8 milyon insan kaybetmiş olması, ülkenin geleceği açısından tarifi mümkün olmayan negatif bir gelişmedir. Hele bu insanların genç ve dinamik kitleden olması, ülke geleceği açısından ne kadar kıymetli bir cevherin yitirildiğini gözler önüne sermektedir. Savaşta eğitimli ve genç kuşağını yitiren ülkede 1927 yılında yapılan sayım, nüfusun ancak yüzde 11'inin okur yazar olduğunu gösteriyordu. (Tezel, 1982: 90) 1924 yılında fakülte ve yüksekokul sayısı ise 9'du. Gelinen noktada fakülte ve yük-

Girişimcilere Başarı İçin 32 Değişmez Prensip

Prof. Nazif Gürdoğan; bir ayağı endüstride, bir ayağı da üniversitede olan ender akademisyenlerden birisi. DPT kariyeri de bulunan Prof. Gürdoğan, teori ve pratiğin sentezini yapmanın kazandırdığı deneyimle, "Girişimciler için mükemmel olmanın değişmez ve her yerde aynı sonuçları veren bir formülü yok. Ancak dünyanın neresinde olursa olsun, her girişimcinin değişmez özellikleri var" diyerek girişimciyi başarılı kılan 32 değişmez niteliği şöyle sıralıyor;

1. Dürüstlük, dünyanın her yerinde bir girişimcinin en önemli ve vazgeçilmez sermayesidir.

2. Risk almasını bilmeyen bir girişimci, hiçbir zaman iş hacmini büyüterek, dünya pazarlarına açılamaz.

3. Yenilik peşinde koşmayan bir girişimci, en büyük zenginlik kaynağı verimliliği artıramaz.

4. Girişimci ordu gibi değil, orkestra gibi örgütlenmesini bilmeli ve ekip çalışmasına yatkın olmalıdır.

5. Girişimci sorunları ele alırken, kayaya değil, suya benzemeli, su gibi uyumlu, sabırlı, sinerji ve hayat kaynağı olmalıdır.

6. Girişimci güzellikte sınır olmadığını bilmeli ve yaptığı her işi güzel yapmalıdır.

7. Girişimci zamana egemen olmazsa, zaman ona egemen olur. O zamanın çırağı değil, ustası olmalıdır.

8. Savurgan girişimci savurganlığın kaynağı olur.

9. Girişimcinin dünyasında ümitsizliğe kesinlikle yer yoktur. Ümitsizliğin olduğu yerde üretim olmaz.

10. Adalet odaklı bir girişimcinin çalışması, adaletli yönetimin örneği olur.

11. Paylaşmasını bilmeyen girişimcinin kaynakları paylaşmasını bilenler tarafından paylaşılır.

12. Öğrenmesini öğrenen girişimci dünya standartlarında üretmesini de başarır.

13. Girişimci inceliklerin ayrıntıda olduğunu bilir, ancak ayrıntıda boğulmaz.

14. Girişimci birlikte çalıştığı kimsenin inancını küçümsemediği gibi, kimseyi inancını değiştirmeye zorlamaz.

15. Girişimci çalışma hayatında birbirine yabancı insanları arkadaşa, arkadaşları kardeşe dönüştürmeyi başarandır.

16. Girişimci gelen günü, geçen günden daha üretken kılmasını bilendir.

17. Girişimci yerin altında da olsa mezarı güzel yapmaktan geri durmayandır.

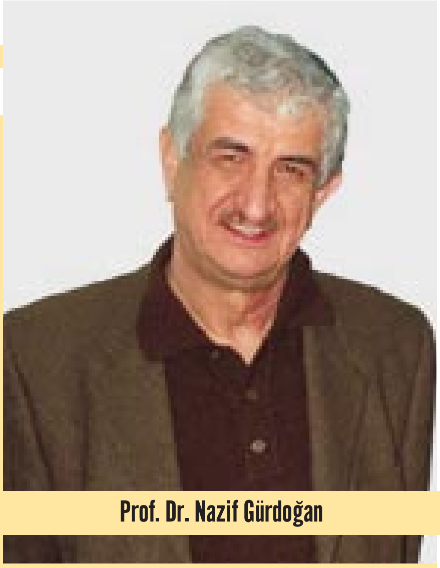
18. Girişimci çekirdekte meyveyi, meyvede de ağacı görebilendir.

19. Girişimci olduğu gibi görünecek ve göründüğü gibi de olacak kadar şeffaf olandır.

20. Girişimci hayatın uyum ve düzenindeki şiirin coşkusunu üretime yansıtabilendir.

21. Girişimci sevdiklerini paylaşmasını öğrenendir. O kendisi için istediğini başkası içinde isteyebilendir.

22. Girişimci çöküşte yükselişi görebilendir.



Prof. Dr. Nazif Gürdoğan

23. Girişimci özgürlüğün olmadığı yerde, özgünlüğün olmayacağını bilir.

24. Girişimci misyonu olmayanın vizyonu olmayacağının bilincindedir.

25. Girişimci dünyadaki gelişmelere ayak uydurmada sorumluluğu başkalarına yüklemez.

26. Girişimci inisiyatif kullanmaktan hiçbir zaman kaçınmaz.

27. Evrensel etik ve hukuk ilkelerine bağlılıkta girişimci en ön saftadır. Onun en büyük düşmanı ilkesizliktir.

28. O kültür ve ekonomiyi bir paranın iki yüzü gibi birbirinden ayırmaz.

29. O çözüm üretmeyenin sorun ürettiğini unutmaz.

30. Girişimci değişmeden değiştiremeyeceğini görür.

31. O zorlaştırmanın değil, kolaylaştırmanın öncüsüdür.

32. Girişimci denizi arayan nehir gibi, kusursuzluğu arar.

sek okul sayısı 1.380'i (2002) aşmış durumdadır ve okur-yazar oranı da yüzde 90'ın üzerine yükselmiştir. Yani başlangıç noktasının tam tersi bir durum ortaya çıkmıştır. Aynı durum, başta Almanya olmak üzere değişik Avrupa ülkelerine niteliksiz ve eğitimsiz işgücü olarak giden işçi nüfusumuz için de geçerlidir. Türkiye Araştırmaları Merkezi (TAM) Direktörü Prof. Dr. Faruk Şen'in bildirdiğine göre sadece Almanya'da yarım milyonu aşkın Türk öğrenci bulunmaktadır. Alman üniversitelerindeki 3. kuşak Türk vatandaşı sayısı ise 24 bin seviyesinde. AB ülkelerinde kendi işini kuran Türklerin sayısının 90 bini aştığını kaydeden Prof. Şen, bu durumun gelecek için çok önemli bir avantaj olduğunu vurguluyor. Hakikaten Türkiye, yetişen dinamik insan kaynağı ile gerçek bir gelişmenin altyapı şartlarını sağlamıştır. Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen ve dünyanın en büyük bilişim fuarı olan CeBIT'e bu sene Türkiye'den 70 teknoloji firmasının katılması, gelecek için ümit vermektedir. Dolayısıyla asıl gelişme bundan sonra olacaktır..

Kaynakça

- **Avcıoğlu**, *Doğan, 1978, Türkiye'nin Düzeni, İkinci Kitap ,Tekin Yayınevi, İstanbul*
- **Buğra**, *Ayşe, 2003, Devlet ve İşadamları, İletişim Yayınları, İstanbul*
- **Boratav**, *Korkut, 1982, Türkiye'de Devletçilik, Savaş Yayınları, Ankara*
- **Keyder**, *Çağlar, 1999, Türkiye'de Devlet ve Sınıflar, İletişim Yayınları, İstanbul*
- **Sönmez**, *Mustafa, 1992, Türkiye'de Holdingler (Kırk Haramiler), Arkadaş Yayınevi, Ankara*
- **Tezel**, *Yahya S., 1982, Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950), Yurt Yayınları, Ankara*
- **Toynbee**, *Arnold J.- Kırkwood , Kenneth P., 2003, Türkiye (İmparatorluktan Cumhuriyete Geçiş Serüveni), Birey Yayıncılık, İstanbul*
- **Türkdoğan**, *Orhan, 1996, İslâm Ekonomik Sistemi ve Weberci Görüşler, Turan Yayıncılık, İstanbul*
- **Türkdoğan**, *Orhan, 1981, Türkiye'nin Sanayileşmesi, Töre Devlet Yayınları, Ankara*
- **Yerasimos**, *Stefanos, 1987, Az Gelişmişlik Sürecinde Türkiye (İkinci kitap), Belge Yayınları, İstanbul*



Mehmet GENÇ
İktisat Tarihçisi

Yerli girişimciliği koruma ve geliştirme politikası

'Hayriye Tüccarları'yla Başlıyor

İktisat tarihçisi Mehmet Genç'e göre, yerli sermayedar ve girişimci geliştirme politikalarının başlangıcı Osmanlı'daki, 'Hayriye Tüccarları'na dayanıyor.

İktisadi dönüşüm, sanayi devrimi ve ondan sonraki modern iktisadi büyüme sonucunda Osmanlı reayasındaki Müslümanlarla Gayrimüslimler arasındaki dengenin, batı ile olan iktisadi ilişkilere paralel olarak Müslümanlar aleyhine değiştiğini belirten İktisat Tarihçisi Mehmet Genç, bu sürecin nasıl işlediğini ve 'Hayriye Tüccarları'nın nasıl ortaya çıktığını şöyle anlattı: "Üretim faktörleri klasik iktisatta üç ana grup olarak tasnif edilmiştir. Bunlar; toprak, sermaye ve emektir. Yani bütün üretilenlerde bunların payları değişik olmakla birlikte mutlaka vardır. Osmanlılar bu faktörlerin her üçünü de siyasi sistemin kontrolü altında bulundurmaya çalışmışlardır. Bunları tam olarak kontrol etmek, devletleştirmek imkânı 20. yüzyıl komünist rejimleri dışında mümkün olmamıştır, hiçbir zaman olmaz da... Olmasının imkân dahiline girmesinin sonuçları komünizmin akıbetinden anlaşılmaktadır. Bütün faktörler bir merkezden kontrol edildiği zaman doğacak risklerin de haddi hesabı yoktur. Ancak bunun götürüleri olduğu gibi getirileri de var. Osmanlılar, bu faktörleri kontrol etmeye çalışmışlardır. Sistemi devletin tekelinde, uhdesinde toplamamışlardır. Böyle bir şeyi de istememişlerdir. Yalnız faktörlere kimler sahip olacaktır, ne kadar sahip olacaktır ve nasıl el değiştirecektir? gibi konularda oldukça net tavır almışlardır. Faktörlerin mülkiyeti, tedavülü ve dağılımı konusunda bütün devletlerin bir tutumu ve tavrı vardır.

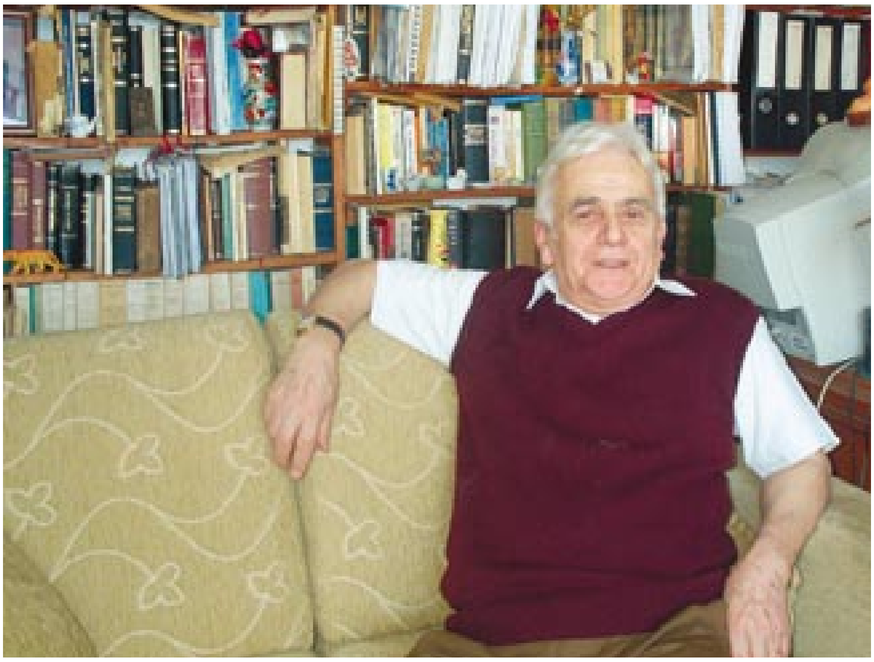
Osmanlılar, milli gelirin önemli bir kısmını temin eden zirai ürünlerin üretim faktörü olan toprağı özel mülkiyete bırakmamıştır. Aynı zamanda bunun serbestçe alınıp satılmasını da önlemiştir. Devlet, istediğine istediği kadar toprağı tahsis edecek şekilde mekanizmalar işletmiştir. Bu tahsiste, Müslüman veya Gayrı Müslim ayrımı yapılmamıştır. Devlet, kendi mülkiyetinde tuttuğu toprakları aslında özel mülk gibi idrak edilmesini sağlayacak düzenlemeler yapmıştır. Yani köylüler, ekip biçtikleri toprakların kendi mülkleri olduğunu düşünmüşlerdir. Fiilen de buna yakın olmuştur.

Emeği de önemli ölçüde kontrol etmiştir. Ancak sermayedeki kontrolü, gelişmeler karşısında biraz kaybetti. Zaten baştan da kontrol etmek zordu. Sermayeyi kontrol, cin toplayıp onu kontrol etmek gibi bir şeydir. Başlangıçta Osmanlı Devleti, bazı dolaylı ve dolaysız düzenlemelerle sermayeyi kontrol ediyordu. Öncelikle devlet, fiyat kontrolü yapıyordu. Başından beri kârları kontrol ediyordu. Kârların normal, makul ve meşru belirlenmiş hadleri vardı. Yani esnaf ve perakendeci tüccarın sattığı ürüne koyabileceği kâr miktarı, yüzde 5 ila 15 arasındaydı. Sanayi ürünü üreten esnaf, bu hadlerin dışında kâr koyamazdı. Koyduğu zaman ona çeşitli yaptırımlar uygulanarak hizaya gelmesi sağlanırdı. Bu hadlerle sermayenin birikim yapması taktir edersiniz ki kolay değildi. Bu hadler, ne öldüren, ne de süründüren ortalama bir hayat sağlıyordu.

Kontrol nasıl bozuldu?

Kontrolü bozan mekanizmalar baştan beri vardı. Bölgelerarası, uluslararası ticarette kâr kontrolü kolay değildir. Çünkü o zamanın son derece riskli ve tehlikeli şartlarında bir malı alıyorsunuz ve bir takım maceralardan sonra tüketici pazarlarına ulaştırabiliyorsunuz. Bu tarz ticarette kârları yüzde 10'da tutmanın imkânı yoktur. Bu şartlarda bazen yüzde 50 kayıp veya hiç kazanç olmayabilirdi. Fakat buna rağmen bölgesel ticarette de çok büyük servetlerin oluşmasını sağlayacak şekilde kâr etmelerine de imkân verdiler.

18. yüzyıldan sonra hızla büyüyen dış ticaret ve gelişen olaylar, yürütülmekte olan politikalarda büyük değişikliklere neden oldu. 1700 ile 1800 yılları arasında Osmanlı dış ticareti en az 3-4 misli büyüdü. 1800-1900 arası ise belki 10 misli büyüdü. Bu alandaki büyüme, başka hiçbir alandaki ile



kıyaslanamayacak seviyededir.
Osmanlı Devleti, kendi yaşadığı çağın şartları içinde yönettiği kitlelere azami refahı sağlamayı kendine ilke edinmiştir. Onların müreffeh olmalarını sağlamak için ihracatı kontrol ediyor, ithalatı da aşağı yukarı serbest bırakıyordu. İhracatı kontrol ediyordu, çünkü sanayi devrimi öncesinde bütün ülkelerde mal kıtlığı yaşanıyordu. Bu nedenle bir memlekette üretilen ürünler önce o memleketin ihtiyacını karşılaması, ondan sonra fazlalık varsa onun dışarıya gönderilmesi temel politikaydı. Sanayi devrimine götüren değişmeleri başlatan Batı Avrupa ise, 14. yüzyıldan itibaren o zamanın bu temel politikasından farklı olarak dış ticarete, ihracata yöneldiler ve büyük bedeller ödediler. Osmanlılar ise böyle bir bedel ödemeye yanaşmadılar. Devletin yönetim anlayışına göre yönetilen halk, Allah'ın bir emaneti kabul ediliyordu ve onlara iyi bir hayat yaşatmak esastı. Bu nedenle ihracat sınırlı, ithalat ise serbestti. Yönetim, devletin sahip olduğu sahayı, kendi kendine yeterli bir dünya olarak görüyordu. İthalatın önünü açmak için yabancılara kapitülasyonlarla özel avantajlar sağlanmıştır. 16. yüzyılın sonuna kadar yabancılar Osmanlı memleketine gelip serbestçe ticaret yapıyorlardı, ancak bu haklar, devletin kendi himayesindeki Müslüman ve Gayrimüslimlerinkinden daha fazla değildi. Bu durum, 17. yüzyılın başında batılıların lehine olarak değişmiştir. Bu son derece önemlidir. 15. yüzyılda coğrafi keşifler yapıldı ve ticaret yolları değişti. Ticaretin ağırlık merkezi Akdeniz'den Atlantik'e geçti. Osmanlılar, Akdeniz üzerinden geçen transit ticaret avantajını kaybetmeye başladılar. Bu avantajı yitirmemek için Hint Okyanusuna giren Portekizlilerle büyük mücadele yaptılar. Sonuçta transit ticareti Portekizlilerle yarı yarıya paylaşma anlaşmasına vardılar. Fakat 1600'lerde batının Portekiz'den farklı olarak kapitalist kurallara göre faaliyette bulunan Hollanda ve İngiltere, ilk büyük anonim şirketlerle Hindistan ve Asya ticaretini deniz yoluyla gerçekleştirmeye kalkınca, Osmanlı üzerinden gerçekleşen transit ticaret tamamen bitme noktasına geldi. Bunun üzerine Osmanlılar, İngiliz ve Hollandalıların deniz yolu yerine Osmanlı ülkesinden geçen eski güzergahı kullanmaları için kapitülasyonları onların lehine daha da cazip hale getirdiler. Yani bir nevi teşvik verdiler. Bu ülkelerin tüccarlarına sağlanan haklar, Osmanlı toplumuna tanınınlardan daha fazla oldu. 17. yüzyıl sonunda bu gruba Fransa da katıldı. Sanayi devrimi ile batıda kitlesel üretimin artması ve artan bu üretiminin Osmanlı topraklarına serbesti yüzünden her geçen gün daha fazla miktarda girmesi, Osmanlı toplumunda Müslüman olmayan kesim için yeni bir başlangıç oldu. Yabancıların diline ve kültürüne daha aşina olan azınlıklar, artan ithalatın yurtiçindeki iş ortakları olmaya başladı. Yabancıların Osmanlı memleketindeki temsilcisi olan bu Gayri Müslimler de, kısa bir zaman sonra İngiliz, Fransız ve Hollanda tüccarlara sağlanan özel avantajlar kapsamına girdi. Bunun üzerine Gayri Müslim tebaa, yabancı himayesine geçmeye başladı. Bu durum 18. yüzyılın başlarından itibaren giderek arttı. Daha çok Rum ve Ermeniler yabancı himayesine girdi. Bunlar, yabancı tebaasıymış gibi Osmanlı'da faaliyet gösterdiler. 1700'lerde birkaç yüz kişi olan bu grup, 1800'lerde birkaç bini geçtiler ve bunlar, ticaret yapan, sermayedar, iş-güç sahibi insanlardı. Hatta yabancıların yanında çalışmakta olduklarına dair beratları rüşvet gibi çeşitli yollardan elde etmeye başladılar. Osmanlı devleti yabancılara, dolayısıyla onların Osmanlı coğrafyasındaki ortaklarına tanınan imtiyazları kaldırarak bunlardan kurtulamadı, çünkü onlara muhtaçtı. Bu durum çok önemli bir problem oldu Osmanlı Devleti için. Önce yasakladılar, ancak bunun çözüm olmadığını görünce, reayanın yabancı himayesine girme sebeplerini ortadan kaldıralım diye düşündüler ve aynı imtiyazları yerli azınlık tüccarlara da tanıdılar. Böylelikle 1806'da, '**Avrupa Tüccarı**' denen bir grup doğdu. '**Avrupa Tüccarı**' denilen grup, Hindistan'dan Avrupa'ya kadar çok geniş bir coğrafyada imtiyazlı ticaret yapma imkânı elde etti. Bu sefer Müslüman Tüccarlar, bölgelerarası ve uluslararası ticarette yerli ve imtiyazlı azınlık olan, '**Avrupa Tüccarları**' ile gizli ortaklıklar kurmak zorunda kaldı. Böylelikle bir nevi yerli gayrimüslim tüccarların himayesine girmiş oldular. Bunun üzerine Müslümanlar da, 'Aynı imtiyazları bize de verin' dediler. Yönetim de, Müslüman tüccarların imtiyazlı konuma geçen azınlık tüccarlarının himayesinde çalışmak yerine müstakil olarak iş yapabilmeleri için Müslüman tüccarlara da yabancılara ve yerli azınlık tüccarlara tanınan imtiyazları tanıdı. Böylece 1829'ların sonunda, '**Hayriye Tüccarları**' doğmuş oldu. Yani 'Hayriye Tüccarları' batının rekabeti karşısında yerli sermayedar oluşturmanın ve onları korumanın ilk girişimidir."



Taha AKYOL
Gazeteci-Yazar

Değişimde İnisiyatif Girişimcilerde

Toplumsal olayları, tarihi kökeni ve sosyolojik süreciyle birlikte yorumlamasıyla dikkat çeken gazeteci-yazar Taha Akyol, Türkiye'deki girişimciliği de aynı anlayışla analiz ediyor. Gelişen girişimciliğin ortadirek kökenli olduğunu ve modernleşmede inisiyatifi eline aldığını anlatan Taha Akyol'a konuyla ilgili detayları sorduk:

Son zamanlarda sürekli vurguladığınız, "Girişimci Orta Sınıf"ı Türkiye'de ortaya çıkaran faktörler nedir?

Bütün milletler tarihte köylüydüler. Köylü olmadan önce de göçebeydiler. Bütün milletlerin köylü olduğu dönemlerde ülkeleri bürokratlar yönetiyordu. Osmanlı Devleti'nde de, 'Reaya' denilen bir köylü, bir de devleti yöneten bürokratlar vardı. Ancak zamanla ticaret hayatı gelişti; özellikle 16. yüzyıldan itibaren dünya bir ticaret devrimi yaşamaya başladı. Böylelikle ticaretle uğraşanların sayısı arttı ve tüccarlar sosyal bir güç haline geldi. Bir insanın köylü olmasıyla tüccar olması arasındaki fark şudur: Köylü mecburen rızkını tabiat şartlarına bağlı olarak temin eder. Tüccar ise hesabını-kitabını yapar, kârını-zararını hesaplar ve riskini göz önüne alır. Toplumların giderek ticarileşmesi, hem rasyonel aklın gelişmesi , hem de risk alma ve teşebbüs yeteneğinin gelişmesi anlamına geliyor. Bu da durgun toplumdan aktif topluma geçiştir. Türkiye'nin uzun tarihine baktığımızda, 'Girişimci Müslüman Orta Sınıf'ın II. Abdülhamit döneminden itibaren desteklendiğini görüyoruz. İttihat ve Terakki iktidarı, 'Milli İktisat' politikasıyla bu sınıfı desteklemiş ve geliştirmiştir. Cumhuriyet döneminde de Atatürk'ün, 'Kaç milyonerimiz var? Hiç... Binaenaleyh biraz parası olanlara da düşman olacak değiliz. Bilâkis memleketimizde milyonerlerin, hatta milyarderlerin yetişmesine çalışacağız' diye meşhur bir sözü vardır. Adnan Menderes daha sonra bu sözü, 'Her mahallede bir milyoner yetiştireceğiz' şeklinde ifade etmiştir. Ama Türkiye'de esnaflıktan ve köylülükten şehirli ticari bir topluma geçiş Menderes döneminde hızlanmıştır. Yollara, fabrikalara, üretime ve malların çeşitlenmesine baktığımızda görüyoruz. Bu ticarileşme montaj sanayii şeklinde gelişti ve 1980'e gelindiğinde Türkiye Turgut Özal'la tanıştı. Turgut Özal'ın 24 Ocak kararlarıyla birlikte Türkiye bir ihracat patlaması yaptı. Özal kapıları açtı. Kapıların açılmasıyla birlikte Türkiye'de yatırım yapan, risk alan bu, 'Girişimci Orta Sınıf', dışa açıldı ve dünya ile tanıştı. Böylelikle Türkiye'de modernleşmenin insiyatifi devletten topluma, 'Girişimci Orta Sınıf'a geçti. Anadolu'da köylülerin çocukları bugün İngilizce konuşuyorlar, ihracatçı oluyorlar, tekstil sektöründe, hatta makine sanayiinde dünya ile rekabet edebilecek seviyede ürün üretip pazarlıyorlar. Bunlar; şehre, ticarete ve üniversiteye gelirken geleneklerini de getiriyorlar. Böylece ninemizin, analarımızın köylü tarzındaki başörtüsü, modern türbana dönüşüyor. Türkiye'de modernleşme insiyatifi artık, 'Girişimci Orta Sınıf'a geçmiştir. Köylülük döneminde modernleşme hareketlerini devlet yapıyordu. Tanzimat ve Islahat Fermanı bu kapsamdadır. Arkasından II. Abdülhamit dönemindeki reformlara, modernleşme hareketlerine baktığımız zaman bürokratik karakterli olduğu görülür. Bürokratik modernleşmenin zirvesi Cumhuriyettir. Ama artık Türkiye'de modernleşmenin öncüsü devlet değildir. Aksine devlet zaman zaman tutucu bir tavır takınmaktadır.

'Girişimci Orta Sınıf'ın özellikleri nedir?

Öncelikle bu sınıf homojen değil, heterojendir. Bu sınıfın içinde Alevi kökenden gelenler de, Sünni kökenden gelenler de var. Kendisini, 'laik Türk' olarak kabul edenler de var. Ancak bu sınıf, müşterek özelliklere de sahip. Bu sınıf nasıl ekonomide, 'Devlet karışmasın' diyorsa, yavaş

yavaş siyasette de aynısını söylüyor. Bu sınıf demek ki, piyasa ekonomisini ve demokrasiyi geliştirmede ortak değerlere sahip. Bu sınıfın içinde muhafazakar talepler son derece önemli. Çünkü Anadolu köylüsü artık köylülükten kurtuluyor, müteşebbis haline geliyor. Böylelikle türban, başörtüsü; artık bulaşıkçı, çamaşırcı, köylü ve taşralı kadının kıyafeti değil, üniversiteye gitmek isteyen, iyi eğitim alarak iş hayatına girmiş, doktor veya avukat olan muhafazakar ailelerde ortaya çıkıyor.

Özal'ın, "Ortadirek" diye tanımladığı kesimle sizin sözünü ettiğiniz, "Girişimci Orta Sınıf"'ın ilgisi var mı?

"Girişimci Orta Sınıf", Özal'ın "Ortadirek" diye tanımladığı kesimden çıkıyor. Özal, 'Ortadirek'le işin kültür ve demokrasi boyutundan daha çok ekonomi yönünü kastediyordu. Yani yoksulların ekonomiye katkıda bulunması çok zor. Bunların ekonomiye katkıda bulunabilmeleri için yoksulluktan kurtulmaları gerekir. Çok yüksek bir elitimiz var, onlar zaten kurtulmuşlardı. Toplumun esas kısmını bu orta kesim oluşturmaktadır. Turgut Özal, hem gelir dağılımını düzeltmek, hem de Türkiye'de ticareti, sanayii ve girişimciliği Anadolu'ya yaymak anlamında, 'Ortadirek'e vurgu yapmıştır. Zaten Anadolu, bilhassa Özal'la birlikte girişimciler, entelektüeller ve sosyal önderler çıkarmaya başlamıştır.

Bu kesimin gelecekteki rolü ne olacak?

Türkiye'de bu kesim güçlendikçe, bunların karakterini oluşturan özellikler de güçlenecek. Türkiye'deki reformlara dikkat ederseniz bunların etkisi görülür. Hangi iktidar başta olursa olsun bütün reformlar, devletin müdahale ettiği alanları daraltan niteliktedir. Çünkü bunlar, 'Devlet karışmasın' diyorlar. Türkiye ne zaman ekonomik krize girse, piyasa ekonomisi daha fazla gelişsin diye devletin müdahalesi sınırlandırılıyor. Ekonomik bakımdan bunu yapan bu orta sınıf, siyasi bakımdan da, 'Devlet giydiğime karışmasın, inançlarımla, düşüncelerimle uğraşmasın' diyor. Türkiye'deki siyasi reformlara baktığımızda, orada da amacın demokrasiyi geliştirmek olduğunu görüyoruz.

Gelinen noktada girişimci bir sınıfın yetiştiği, ancak sırf kâr elde etmeye odaklanan bu girişimciler yüzünden ahlâki bir kriz yaşandığı söyleniyor...

Piyasa ekonomisinin gelişmesi döneminde sermaye birikimi için korkunç bir kâr hırsıyla hareket edildi. Vahşi kapitalizm denilen bu süreç, Avrupa'da da, Türkiye'de de yaşandı. Bizde şu anda piyasa ekonomisine, girişimcilere yöneltilen, 'Her şeyi para ve kâr açısından görüyorlar' eleştirisi, bundan 200-300 yıl önce Avrupa'daki girişimcilere de yapılıyordu. Fakat bir süre sonra görülüyor ki, piyasa ekonomisi bir ahlâk oluşturuyor. Piyasadaki insanlar zamanla anlıyorlar ki, muhatabı bir kere kandırmak kısa vadede kazandırsa da, uzun vadede ebediyen kayıp anlamına geliyor. Bunun yanında manevi, sosyal ve kültürel değerler canlanıyor. Dikkat ederseniz Türkiye'de zenginler eskiden vakıf kurmazlardı. Yine eskiden zenginler Osmanlı eserlerini toplamazlardı. Ama şimdi vakıf kuruyorlar, yurtdışında da olsa Osmanlı eserlerini alıp getiriyorlar. Bir yandan yeni zenginler çıkarken, diğer yandan da daha önceden oraya gelmiş olanların görgü ve kültürleri artıyor, manevi ve tarihi-kültürel değerlerine daha çok sahip çıkıyorlar. Bu bir değişimdir. Bugün Türkiye'de yaşanan ahlâki kriz, bir tür delikanlılık döneminin yansımasıdır. Piyasa ekonomisi olgunlaştıkça ahlâkı da gelişecektir.



MÜSİAD, İslâm Tarihinde Bir İlk

Bu süreçte MÜSİAD'ın üstlendiği misyon ve rol ne olmuştur?

MÜSİAD bu gelişmenin imgelerinden biridir. Türkiye'de yerli ve yabancı dilde MÜSİAD hakkında yapılmış pek çok araştırma var. Türkiye'de muhafazakarlar, MÜSİAD çatısı altındaki, 'Girişimci Orta Sınıfı' oluşturuyorlar. Dolayısıyla MÜSİAD, Türkiye'de muhafazakar modernleşmenin bir kurumudur. Bunlar, Türkiye'nin geleneksel ve dini-İslâmi değerlerini koruyorlar. Bununla birlikte bir mahalle imamı gibi yaşamıyorlar. İş hayatında Ortaçağ esnafı gibi düşünmüyorlar. Modern bir müteşebbis olarak dünya ile çeşitli ticari ilişkileri var. Kâr ve yatırım hesabı yanında pazarlama yapıyorlar. Bunların hepsi modern faaliyettir. Sosyolog Max Weber'in söylediği anlamda bir rasyonelleşmeyi ortaya koyuyorlar. Aynı zamanda bunlar dindar. Bütün dinler tarihte köylülerin, askerlerin dini olmuştur. Ama Hıristiyanlık, Avrupa'da sosyo-ekonomik gelişmeler neticesinde İslâm'dan önce orta sınıfın dini haline gelmiştir ve bununla büyük değişime uğramıştır. Bütün İslâm tarihinde ilk defa Türkiye'de İslâm, tarihte olduğu gibi ulemanın, askerlerin, gazilerin ve köylülerin dini olmakla birlikte, şimdi 'Girişimci Orta Sınıfı'n dini oluyor. Bu çok büyük bir değişmedir. Bu değişmenin dışa vuran, vitrine çıkan görüntülerinden en önemlisi MÜSİAD'dır. İslâm tarihine baktığımızda, daha beri gelip 50-100 sene öncesine baktığımızda MÜSİAD gibi bir kurumun olmadığını görüyoruz.

Dr. Cüneyt ÜLSEVER
culsever@e-kolay.net

Türkiye'nin Yeni Dinamiği

Muhafazakar Değişimciler

Türkiye, tarihinde ilk kez, merkezden beslenmeyen, ona bağlı olmayan bağımsız bir müteşebbis sınıf ile karşılaşıyor. Turgut Özal'ın oluşturduğu süreçte gelişen bu müteşebbisler, Anadolu'daki hakim hayat tarzına, dolayısı ile İslâmi geleneklere sıkı sıkıya bağlılar. Zaten, 28 Şubat'ta da bu yönleri ön plana çıkarılarak, İstanbul-Ankara ittifakına karşı yükseltebilecekleri itiraz sesleri kesilmeye çalışıldı.

Turgut Özal, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisine entegrasyonun yolunu açarken, Anadolu'da yeni bir sermaye kesiminin ortaya çıkıp kısmen de olsa güçlenmesine neden oldu. Anadolu kökenli bu sermaye kesimi, çok ilginç biçimde kısa sürede iç pazarı da atlayarak dünyaya ihracat yapan bir konuma ulaştı. İhracatçı olarak gelişti. Bu palazlanma, pazarın kendi dinamikleri içinde, Ankara'dan destek almadan hatta Ankara tarafından kösteklenerek ortaya çıktı. Bu sınıf, aynı zamanda Türkiye'nin tarihsel gerçekliği olarak muhafazakar bir sınıf. Muhafazakar geleneği olan bir sınıf. Bana göre Türk muhafazakarlığı, milletin, dayatmacı devlet elitine karşı muhalefetidir. Türkiye'de muhafazakarlık, merkezin reddiyesi üstüne kurulu muhalif bir konumdur. Merkezin, iktisadi ve aynı zamanda kültürel reddiyesidir.

Türkiye'de yaşanan bu yepyeni sosyo-ekonomik gelişim; kökü koyu bir muhafazakarlıktan gelen bir gelenek, Cumhuriyet rejimi içinde, İslam ile demokrasinin kucaklaşmasını artık samimi olarak talep ediyorlar. "Artık", diyorum, zira daha evvel bu konumda değildiler.

Kimdir Muhafazakar Değişimciler?

Türkiye, tarihinde ilk kez devlet aygıtından kopuk bağımsız bir **müteşebbis sınıf** yaratıyor. Bu sınıf çoğunluğu itibari ile, **Anadolu**'da yeşeriyor!

Rahmetli **Turgut Özal**'ın 1980'lerin ortasından beri açtığı "ihracata yönelik üretim" yolunda ilerleyen bu sınıf:

a) Kendi dinamikleri ile sermaye birikimini sağlıyor: Bu sınıf cumhuriyetin klasik İstanbul-Ankara bağından kopuk, merkez-dışı kalmıştır ve tamamen kendi kişisel atılımları ile gelişmektedir.

b) İşbirlikçi kapitalizmin devlet rantından faydalanamıyor: Merkezden kopuk bu sınıf ülkede egemen "devlet eli ile zengin yaratma" politikalarından nasibini almamış, devlet tarafından değil desteklenmek, kösteklenmiş bir sınıftır. Hem ödediği vergileri işbirlikçi kapitalizme kaptırıyor hem de merkez, "hayat tarzına" bile karışıyor. Hatta zaman zaman onu "rejim düşmanı" olarak görüyor.

c) İhracat merkezli üretim yaptığı için dış dünyaya çok açık: Turgut Özal bu sınıfı "ihracatı destekleme politikaları" çerçevesinde oldukça teşvik etti. Bu insanlar da genellikle manevi, zaman zaman maddi olan bu teşvikleri çok iyi değerlendirdiler. Ortadoğu'ya, Rusya'ya, Kuzey Afrika'ya , hatta Avrupa'ya mal ve hizmet satmayı; bu pazarları hedeflemeyi öğrendiler.

d) İslami yaşam tarzına sıkı sıkıya bağlılar: Anadolu'daki hakim hayat tarzına, dolayısı ile İslami geleneklere sıkı sıkıya bağlılar. Zaten, 28 Şubat'ta da bu yönleri ön plana çıkarılarak, İstanbul-Ankara ittifakına karşı yükseltebilecekleri itiraz kesilmeye çalışıldı.

e) Babalar çağdaş eğitim almamış olsalar da; oğullar (hatta kızlar) çağdaş eğitimin en yüksek seviyesi ile donanmışlar: Gelenekçi babalar eğitim almamışlar ama oğullarını, hatta kızlarını Avrupa'da, Amerika'da okutuyorlar. **İlkokul mezunu hacı babalar ve onların beyaz yakalı oğulları !**

Bazılarınıza garip gelebilir ama benim tezime göre; Türkiye'yi bütünü ile, çağdaş dünyaya taşıyacak sosyolojik temel bu yeni kitle. Zira onlar hem milletin "muhafazakar kimlik ihtiyacını" karşılıyor, hem de "değişimin" içselleşmesine vesile oluyorlar. Onlar, ister istemez taşrayı merkeze taşıyorlar. Taşra ile merkezi uzlaştırabilirler.

Şimdi bu yeni sınıfın önderliğinde Denizli, Uşak, Çorum, Kayseri, Gaziantep, Kahramanmaraş, Konya v.b. iller fabrika bacaları



ile doluyor, şehirler jet hızı ile büyüyor, fabrikalarda çalışan beyaz ve mavi yakalılar iş yerlerinin önlerini özel arabaları ile dolduruyorlar, kışlık ve yazlık kooperatiflerin senetlerini koşuşturuyorlar.
Bu illerde kriz öncesi işsizlik oranı %0 idi !
Kaba hatlarını çizdiğim bu yeni sınıf klasik kalıplara sığmayan oldukça değişik bir görünüm veriyor.
Hem muhafazakarlar, hem de değişimden yanalar !
Onlar, küreselleşme sürecinin de kendi lehlerine geliştiğinin farkındalar.
İslami hayat tarzını talep etme açısından muhafazakarlar; ancak önemle Refahyol döneminde, salt İslam'a dayanan siyasetin kendilerine hiçbir yarar sağlamadığını fark ettiler. Hatta çok büyük bir grup Erbakan çizgisinden koptu.
Benim tarifime göre, muhafazakar-değişimciler:
a) Refahyol tecrübesinden ülkeyi geriye götürecek değişim taleplerinin ne kadar anlamsız olduğu dersini çıkarmış,
b) Küreselleşmeye katılma arzusu yüksek,
c) İslam kaynaklı bilgi dışında diğer bilgilere de açık ve,
d) Her zaman olduğu gibi teknolojiyi kucaklayan çok genç bir kitle.
Tabii ki, yine muhafazakarlar ama bu nitelikleri ile, milletin çoğunluğunun, "ileriye dönük değişime" sıcak bakabilme ihtimalini de bir o kadar artırıyorlar.

Bazılarınıza garip gelebilir ama benim tezime göre; Türkiye'yi bütünü ile, çağdaş dünyaya taşıyacak sosyolojik temel bu yeni kitle.
Zira onlar hem milletin "muhafazakar kimlik ihtiyacını" karşılıyor, hem de "değişimin" içselleştirilmesine vesile oluyorlar.
Onlar, ister istemez taşrayı merkeze taşıyorlar.
Taşra ile merkezi uzlaştırabilirler.
1990 sonrası Fethullah Hoca -özellikle genç nesil- hareketi de benzer bir çizgiyi izliyor.

Muhafazakar değişimcilerde tezahür eden bu yeni talep ana hatları ile dört maddede özetleyebileceğim gelişimin sonucu:
1) Dünyada yaşanan değişim rüzgarı onları da etkiliyor.
2) Eskiden onlara heyecan veren ve İslamı kullanan, ağırlıkla hamasi söyleme dayanan "klasik siyasetin" boş bir hayal olduğunu, sınıfsal menfaatlerini koruyacak talepleri karşılamadığını gördüler.
3) Üretimde ve ticarette çok önemli bir ivme kazandılar.
4) Edindikleri yeni iktisadi konumu korumak ve geliştirmek için liberal politikalar ve demokratik kazanımların önem ve gerekliliğini gördüler.

Artık onlar kendi menfaatleri açısından "tutucu" veya "gerici" olmanın boşluğunun farkındalar.
Benim indimde onların bu gelişiminden ürken "eski ilericiler" artık "yeni gericiler" !
Varlığını Ankara'ya borçlu klasik Cumhuriyet ürünü sınıf katmanlarını; bu kesimin iktisadi gelişimi, yeni rakip olarak, ürkütüyor.
Hele hele "eski muhafazakarların", boynu bükük Anadolu eşrafı görüntüsü dışına çıkıp, iktisadi gücü de yüklenerek yeni politikalar talep etmeye başlaması korkuları iyice körüklüyor.
Korkunun da kökeni onların kaçınılmaz bir şekilde "yeniden bölüşüm" talep edecek olmalarıdır.
İşte bu yeni olgu Türkiye'nin daha evvel tanımadığı yeni bir sınıf üzerine inşa ediliyor.
Bu sınıf ilk bağımsız burjuva sınıfıdır.
Kapitalist üretim tarzını tercih eden cumhuriyet , savaştan çıkan bu ülkede müteşebbis sınıfın bulunmamasından hareketle, Ankara'nın himayesi ve kollaması altında bir burjuvazi yaratmaya niyetlendi.
Ancak, bu işbirlikçi sınıf, beklenenin aksine kendi ayakları üzerine hiç kalkmadı, hatta büyümemek işine geldi.
Türkiye'de burjuvazi büyük oranda merkezden kopmayınca;





demokrasi de ülkeye doğru dürüst yerleşemedi.

İstanbul-Ankara yataklı treninde kuramlaşan "devlet eli ile zenginlik" ne kadar çok merkeze dayanıyor ise, muhafazakar-değişimcilerin talepleri de bir o kadar merkezin bu refah dağıtıcı otoritesinin yıkılması talebine dayanıyor.

Zira, bağımsız sermaye açısından devlet sadece asli görevleri ve iktisat dışı faaliyetler için gerekli.

Klasik "eski-ilericiler" açısından Ankara "refah yaratma kaynağı" olmaya devam etmeli !

Birisi için Ankara'da toplanan rant, var olmaları için ne kadar gerekli ise, diğeri için bu rant bir o kadar gelişimlerine sekte vuruyor.

Birisi devletten aldığı ile palazlanıyor, diğeri devlete verdiği her lüzumsuz kuruşun palazlanmasına engel olduğu düşüncesinde.

Ancak, kimse onların devlet düşmanı olacağından korkmasın.

Onlar da sermaye birikimlerinin korunması ve kollanması için **hukuk devleti** ihtiyacı içindeler !

Bu durumda "eski ilericiler" mümkünü yok ki; "yeni ilericilerden" hoşnut olabilsinler. Bu mücadelenin şahikasını 28 Şubat döneminde yaşadık. Kavga şimdi daha az belirgin ama daha derinlerde.

Bu yeni gelişime; İstanbul ve Ankara'dan



bakılınca bir meydan okuma yaşanıyor gibi gözüküyor.

Ancak, farkına varmamız gerekiyor ki, bu sınıf da artık burjuva oldu.

Onlar sadece:

i) seçtikleri hayat tarzına karışılmamasını istiyorlar,

ii) rant ekonomisinin kendilerinden alıp merkeze yakın duranlara dağıtmasına itiraz ediyorlar,

iii) yeniden paylaşım talep ediyorlar.

Bu sınıf dünyanın her yerinde olduğu gibi, hayat tarzını bir kimlik (şahsiyet) meselesi olarak görüyor.

Kendisine başka bir hayat tarzının dayatılmasını şahsiyetine indirilmiş bir darbe olarak algılıyor.

Bu yönleri ile klasik muhafazakarlar ile hala benzeşiyorlar.

Ancak, bu sınıf burjuvalaştıkça - sermaye birikimini çoğalttıkça:

i) varlığını en iyi koruyacak mekanizmanın tek hukuka dayanan modern devlet olduğunu görüyor,

ii) Refahyol tecrübesini kendi menfaatleri açısından kötü bir tecrübe olarak algılıyor -sadece İslam'a dayanan politikaların çaresiz kalacağını fark etti–,

iii) hayat tarzını en iyi koruyacak dünyevi rejimin demokrasi olduğunu keşif etti.

Son Söz

Bu makalede bir yeni sosyal dinamiğin, **muhafazakar değişimciler** adını verdiğim ve Türkiye'nin ancak 1985'lerden sonra yaşamaya başladığı **bağımsız burjuva hareketin** genel koordinatları açısından analizi yapılmaktadır.

Türkiye , tarihinde ilk kez merkezden beslenmeyen, ona bağlı olmayan bağımsız bir müteşebbis sınıf ile karşılaşıyor.

Benim tezim; demokrasinin ancak merkezden bağımsız bir sermaye birikimi ve onun merkezi "yönetimi paylaşma"ya zorlaması ile yeşereceği varsayımına dayanıyor.

Bu varsayımı da Batının bizzat yaşadığı tarihten alıyorum.

Batıda da demokrasi; krallığın karşısında ve dışında sanayi devrimi ile palazlanan burjuva sınıfının, kral ile yönetimi paylaşma konusunda yaşadığı mücadelenin sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Birbirini alt edemeyen siyasi ve ekonomik otorite sonunda birbirlerine bir o kadar da ihtiyaçları olduğunu görmüşler ve uzlaşmayı tercih etmişlerdir.

İşte demokrasi bu uzlaşmanın sonucudur.

Aynı şekilde "laiklik" de dünyevi paylaşımda kilise-siyasi otorite ve/veya mezhepler arasında bir arada yaşayabilmek için ulaşılan bir uzlaşmadır.



Prof. Dr. Ahmet KALA
İstanbul Üniversitesi, Türk İktisat ve İçtimaiyat Tarihi Araştırmaları Merkezi Müdürü

Türk Sanayisinin Öncü Müteşebbisi Ahî Evren

Ahî Evren'in, Selçuklular döneminde kurduğu esnaf birlikleri modeli daha sonra Osmanlı devleti tarafından da benimsenip geliştirildi. O, eserlerinde savunduğu fikirleri tatbik sahasını koyan yenilikçi bir müteşebbisti. Debbağ-derici esnaf birliğini kurarak, teorisini-tezini uygulama alanına koyarak başarılı olmuş, böylece tezini ispatlamıştı.

1200'lerde Selçuklu Anadolu'su hakimiyetindeki Kayseri'de ilk esnaf birliğini kuran Ahî Evren, Türk Sanayi tarihinin en büyük atılımlarından birini başlatmış oldu. Ahî Evren, müteşebbis kişiliğinin yanında, yirminin üzerinde tespit edilmiş eseri olan önemli bir fikir adamı idi. İslam tasavvufuna, ahlâka dair eserlerinde iş ahlâkına ayrıca önem veriyordu. Eserlerinde insanın yaratılışı ve ihtiyaçları başlığı altında esnafın birlikler oluşturarak teşkilatlanmasını gerekçeleriyle anlatıyordu. Eserlerinde verimlilik ve üretim artışı, kalite ve standardiyasyon için esnafın birlik şeklinde teşkilatlanması gerekliliği üzerinde durması ve ayrıntılı tahlileri, bu konularda önemli araştırmalar yaptığını gösteriyor. Bu araştırmaları sadece teorik alanda kalmamıştı. Debbağ-derici esnaf birliğini kurarak, teorisini-tezini uygulama alanına koyarak denemişti. Bu uygulamasında başarılı olmuş, böylece tezini ayrıca kanıtlamıştı.

Ahî Evren eserlerinde savunduğu fikirlerini tatbik sahasını koyan yenilikçi bir müteşebbisti. Ahî Evren'in hem bir fikir adamı ve teorisyen, hem de bunları tatbik eden aksiyoner bir müteşebbis olmasını oluşturan şartları incelememiz gerekiyor.

Türk İktisat Tarihinde Selçukluların ayrı bir yeri ve önemi vardır. Selçuklular Dünya Tarım devrimine önemli katkılarda bulundular. Ötedenberi Türk göçebe medeniyeti içinde gelişen hayvancılığın yanında, İkta adı verilen tarımın organizasyonunu ile bitki üretiminde de önemli gelişmeler sağlayarak, dünyada ilk kez bir ekonomide hem göçebelikle gelişen hayvancılık, hem de bitki üretimini birlikte gerçekleştirilmeye başladılar.

Ahî Evren'in geliştirdiği ve uygulamaya koyduğu esnaf birlikleri sistemi ile Selçuklular, sanayi alanında da önemli bir dönüşüm başlattılar. Ahî Evren, Evhaüddin Kirmani'nin talebesi olarak İslâm mutasavvıfı ve fütüvvet ehli olarak yetişmişti. Fütüvvet fikirinin mensubu olarak Ahî Evren eserlerinde, üretimin ve üretim kalitesinin artması için, insan kalitesinin arttırılması gerektiğini söylüyordu. Ahî Evren'e göre vasıflı emek, sadece mesleki vasfı değil, maddi-manevi bütün unsurları içermekteydi. Acaba Ahî Evren esnafın birlik olarak örgütlenmesi gerektiğini söylerken Fütüvvet teşkilatından ne kadar ilham almıştır? Burada birkaç durumu ayrı ayrı değerlendirmek gerekiyor. Fütüvvet birlikleri bir sosyal teşkilatlanma idi. İslam halifesine bağlı idi.

İslâmi Fikir klüpleri gibi ortaya çıkan ve yayılan tarikat ve şeyhe bağlılık, Orta Asya'dan Anadolu'ya doğru yayılarak genişlemiş, İslâm'ın Türler arasından yayılmasında tarikatlar çok etkili bir rol oynamıştı. 10. yüzyıldan itibaren, İslam dünyasında tarikat ve fütüvvet birliklerinin işsizlerin ve miskinlerin bir araya geldiği bir dedikodu topluluğu oluşturarak amaçlananın dışında bir şekle dönüşmek gibi daha sonraları da devam edecek olan önemli sorunlar ortaya çıkmıştı. Nitekim, İslâm öğretisiyle de çelişen birçok tarikat ve serseri dervişin bu yüzyıllarda arttığını ve bunun önemli bir sorun olduğunu biliyoruz.

Ahî birliklerinin, meslek sahibi olma şartı içermeyen Fütüvvet birliklerinden en önemli farkı, Ahî birliğine girebilmek için meslek sahibi olma gerekliliğiydi. Ahî Evren'e göre, kültürel ve sosyal bir teşkilat olan fütüvvet birliği mensupları meslek edinmeli ve insanların ihtiyaçlarını karşılamalı idiler.

Bu sorunun çözüm yollarından biri olarak Ahî Evren, esnaf birliklerinden önce Ahî birliklerini örgütlemeye başlayarak önem-



li bir girişime de öncülük ettiğini söyleyebiliriz.

Ahî Evren, meslek sahibi olma şartı içermeyen Fütüvvet birliklerinden ayrı olarak Ahî Birliklerini oluşturdu. Ahî birliklerinin en önemli farkı, Ahî birliğine girebilmek için meslek sahibi olmak gerekiyordu. Ahî Evren'e göre, kültürel ve sosyal bir teşkilat olan fütüvvet birliği mensupları meslek edinmeli ve insanların ihtiyaçlarını karşılamalı idiler.

İslâm'ın Türkler arasında yayılmasıyla birlikte, yetişen Türk mutasavvıfları arasında da fütüvvet fikri yerleşmişti. Ahmet Yesevi gibi ilk Türk mutasavvıfların talebeleri Anadolu'ya yerleşerek başta Ahî Evren olmak üzere Ahî teşkilâtını kurmuşlardı. Fütüvvetin İslâm fikri ve ahlâkına dayalı muhtevasının doğuşu, Arap-İslâm dünyasında oldu. Ancak, birlik-teşkilât olarak ortaya çıkışını, İslâm'ın 9.asırdan itibaren Asya'da yayılmaya başlamasından sonra Türklerin yaşadıkları ve etki alanları altına aldıkları Orta Asya'dan Ortadoğuya kadar olan bölgelerde aramak gerekir. Nitekim A.Gölpınarlı, Türklerin etki alanı altına aldıkları dönemde ortaya çıkan füttüvet birliklerinin kurulduğu bölgeleri, Sühreverdi'nin "mecmuatun fi-l- hikmet-al-ilahiyye" isimli eserinden de yararlanarak, Horasan, Bağdat, Irak ve Şam olarak belirtmektedir.

Ahîlik ve fütüvvet birlikleri üzerine araştırmaları olan Taeschner ise, Türklerin etki altına aldıkları bölgelerde oluşmaya başlayan fütüvvet birliklerini tespit ettiği halde bunun Müslüman Türklerle ilişkisinden bahsetmez. İslâm tasavvufunu Hıristiyan mistisizmine ve Bizans kültürünün etkisine bağlayan meslektaşları, Carra de Vaux, Von Kremer, Boer, Hammer, Massignon, gibi müsteşriklerin etkisiyle, birlik şeklindeki fütüvvenin köklerini daha çok, Müslüman Araplar tarafından fethedilen eski kültür memleketleri olan Doğu Roma ve Sasani devletinin şehirlerindeki antik birliklerde aranması gerektiğini, ancak bu konuda elinde yeterli bilgi de olmadığını kaydederek, ilmi olmaktan çok hissi bir tavırla ileri sürer.

Türklerin İslâm'dan önceki devirlerden beri geliştirdikleri savaş gelenekleri ve içtimaî alanlardaki gelişmelerle oluşmuş olan, önceleri **alp** ismi verilen, İslâm'dan sonra **seyfî fütüvvet kolu** olarak **alp erenler**, **gaziler** ile, **ahî, ahiyan, ahiyet el-fityan** da denilen sosyal-kültürel birlikler vardı. İran'da Sasaniler devrinden beri varlıkları bilinen **ayyar**, **rind**, adıyla bilinen birbirinden bağımsız birliklerin İslâm'dan sonra füttüvvetin etkisi ve daha sonra da Türklerin etkisi altında daha çok **feta** veya feta'nın Farsca karşılığı olan **civanmerd** ismi de verilen, belirli bir merkezden veya birbirlerinden bağımsız küçük, dağınık birlikler ve bu birliklerden oluşan içtimaî sınıflar vardı. Fuat Köprülü, Türk ve İran illerindeki bu içtimai birlikler her ne kadar farklı isimlerle anılsalar da gerçekte aynı tür birlikler olduklarını söyler.

Dini bilgi ve inanışa, adet ve örfe, zamana ve mekâna göre isimleri, kıyafetleri, ahlâkî prensipleri az çok birbirlerinden ayrılan bu içtimaî birliklerin hepsinin de asgarî müşterekleri, İslâm tasavvufunun etkisi altında olmalarıydı. Böylece daha önce fikri yönü oldukça gelişmiş olan fütüvvet'in İslâm'ın Asya'da hızla yayılmaya başladığı 10.asırdan itibaren zamanla birlik-teşkilât şekline dönüşmesinin ilk öncülerini bu içtimaî birlikler oluşturmuş oluyorlardı. Ancak kaynaklar Abbasi'lerden olan İslâm Halifesi an-Nâsir li-Dinillâh (1179-1225) zamanına gelinceye kadar, bu birliklere ne ölçüde "fütüvvet birlikleri" diyebileceğimize dair yeterli bilgiyi vermemektedir. Bilinen, bu birliklerin kendilerine mahsus giyecek ve adetleriyle İslâm tasavvufundan mülhem ahlâkî kâideleri ve inançlarının olduğuna dair kaynaklarda verilen çok dolaylı ve kıt bilgilerden yakalanan ipuçlarından ibarettir. Bu nevi birliklere biz **serbest fütüvvet birlikleri** diyoruz. Bu serbest fütüvvet birlikleri, Selçuklu-Türk Devleti etkisi altına girmiş olan Abbasi Halifesi Nasir tarafından birleştirilip merkezi hiyerarşik bir füttüvvet teşkilatı kuruldu.

Halife Nasir, İbn'l-esir'in El-Kâmil Fi't-Tarih adlı önemli eserinde belirttiği gibi anne tarafından Türk'tü ve Selçuklu Sultanı II. İzzeddin Kılıç Arslan'ın (Saltanatı 1155-1190) kızıyla evliydi. Halifesi Nâsir, bu önemli düzenlemeyi yapmadan önce, **libas el-fütüvve** denen fütüvvet teşkilâtına girmek için giyilmesi gererken şalvarı (veya hırkayı) 1183 tarihinde giyerek fütüvvet teşkilâtına girdi. Giriş merasimini sûfi şeyhlerinden Salih el-Bağdadi yaptı. Böylece fütüvvet teşkilâtına dahil olan halife Nâsir, aynı zamanda kendisini fütüvvetin piri-lideri ilân ile, kendisinden fütüvvet elbisesi alıp giyerek bu surette onu pir-lider tanıyanlar hariç diğerlerinin fütüvvet ehli sayılamayacaklarını ilân edip, kendisi dışındaki fütüvvet birliklerini lâğvetti. Selçuklu Devleti'nin desteği ile Halife Nasir, halifeliğin İslam aleminde zayıflayan etkisini, füttüvvet teşkilatı vasıtası ile yeniden kuvvetlendirmek istiyordu. Fütüvvet'le ilgili bu önemli gelişmelerin yanında, fütüvvete dair müstakil eserler kaleme alınıp yazılmaya başlanarak bir de fütüvvet edebiyatı doğdu. "Fütüvvetname" ismi verilen bu eserler, fütüvvete ve fütüvvet teş-



kilâtına dair geniş bilgiler vermekteydi. Böylece fütüvvetin fikrî ve içtimaî yönü birleşerek merkezi şeklî-bürokratik, hiyerarşik, ahlâki kaideleri ve lideri olan tam bir birlik-teşkilât halini alması, Selçukluların desteği ile halife Nâsir'in zamanında gerçekçekleşmiş oldu. Halife Nasir, Fütüvvet teşkilâtında yaptığı düzenlemeleri o zamanın tanınmış din alimi-mutasavvıflarından olan Suhreverdi'nin (1145-1234), danışmanlığı ve yardımlarıyla yapmıştı.

Suhreverdi, Selçukluların desteği ile Şii İsmailiye'ye karşı büyük bir mücadele başlatan halife Nâsir'in yanında yer almıştı. Suhreverdi, Eserlerinde, hilâfet, sufilik ve fütüvvetin birbirlerinden ayrılmaz mefhumlar olup, fütüvvet sufiliğin cüzû olduğundan hilâfete tabi olduğunu, bu nedenlerle de İslam halifesini tanıyanların fütüvvet teşkilâtına dahil olmaları gerektiğini anlatıyordu. Sünni mutasavvıf-sufi'liğin kontrolü altında ve halifenin liderliğindeki fütüvvet teşkilâtına girmek için halife Nâsir tarafından yapılan davetler kısa zamanda netice vermeye başladı. İslâm aleminin dört bir yanından tanınmış birçok devlet ve siyaset liderleri halife Nâsir'den **libas el- Fütüvve** (Fütüvvet şalvarı), alarak fütüvvet teşkilâtına girdi. Bu arada Anadolu Selçuklu Sultanı I.Keykavus da 1215 tarihinde halife Nâsir'den Fütüvvet şalvarı alarak fütüvvet teşkilâtına dahil olmuştu. Bir sonraki Selçuklu Sultanı I.Alaaddin Keykubat (1219-1236) zamanında ise halife Nâsir'in danışmanı ve yardımcısı Suhreverdi, halife Nâsir tarafından elçi olarak I.Alaaddin Keykubat'la görüşmek için Konya'ya gönderilmişti. Selçuklular, Orta Asya'dan Anadolu'ya kadar geniş bir sahada merkezi denetimlerini sağlamak ve halkı sosyal-kültürel-dini yönleri ile de teşkilatlandırmak için füttüvet birliklerinin halk içinde yayılması için çok büyük çabalar harcıyorlardı.

Suhreverdi'nin ziyaretinin, fütüvvet fikri ve teşkilâtının Anadolu'da yayılması projeleri üzerinde olduğu açıktı. Nitekim Necmeddin Razi'nin Mirsâd ül-'ibad eserinde belirttiği gibi, Suhreverdi, Halifenin elçisi olarak Sultanı ziyaret için geldiği Anadolu'dan dönerken Malatya'da devrin tanınmış Sufilerinden Necmeddin Razi ile görüşmüş, "Genç dindar, ilimden tam nasibini almış olan ve tasavvuf mensuplarına da bağlı bulunan bu Sultan'ın (I.Alâaddin Keykubat) himayesine gir, ona ve Anadolu halkına faydalı ol" tavsiyesinde bulunmuştu. Açıkça görüldüğü gibi, Suhreverdi, bu görüşmenin hemen akabinde, fütüvvet ve Ahî birliklerinin Anadolu'da hızla yayılması projesini uygulamaya koymuştu. Suhreverdi, halife Nâsir'in ölümünden sonra da Fütüvvetin propagandasına yoğun olarak devam etmiş, hatta fütüvvet teşkilâtına girmek için gereken fütüvvet elbisesi giydirme törenini bizzat kendisi de yapmaya başlamıştı. Bu durum, Selçukluların, halifeliğin etkisini arttırmak ama bu başarılamaz ise Fütüvvet fikrini yayarak İslam birliğini sağlamak ve teşkilatlanmak gibi önemli projeleri olduğunu gösteren gelişmelerdir. Suhreverdi, sadece Türk ve İran taraflarında değil Arap dünyasında da Fütüvvet birliklerini güçlendirmeye çalışıyordu. Nitekim, Nâsır'in ölümünden altı yıl sonra, 1231'de gittiği Hac ziyareti sırasında Mekke'de devrinin meşhur Arap şairi İbn el-Fâriz'in (1282-1235) iki oğluna "fütüvvet hırkası" giydirmişti. Bu teşviklerle Moğolların önlerinden Anadolu'ya gelen birçok mutasavvıf kısa zamanda Anadolu'da çok güçlü bir manevi havanın doğmasına yol açacaklardı. Mutasavvıf-Sûfiler'in etkisi altında ve Hilâfete dayanan "fütüvvet teşkilâtı"nın organizasyonu ve fütüvvet fikriyle ilgili hususları anlatan, halife Nâsir devrinden itibaren kaleme alınmaya başlayan "fütüvvetname"ler, muhteva ve teşkilâtın organizasyonu bakımından daha sonraları ortaya çıkan benzer teşkilâtları ve bu teşkilâtlar için kaleme alınan fütüvvetnameleri etkileyen en önemli ve devamlı bir tesir kaynağı olmuştu.

Hiyerarşik olarak merkezdeki otoritelerin güçsüzleşmesi veya gücünü kaybetmesi teşkilâtın dağılması demekti. Nitekim Halifeye bağlı fütüvvet teşkilâtının dağılmaya başlaması da 1258'de putperest Moğol ordularının komutanı Hülagü'nün Bağdat'ı zaptedip Abbasi hilâfetine kanlı bir şekilde son vermesiyle olmuştur. Aslında Hilâfet bu tarihte son bulmadı. Mısır'a iltica eden Abbasi şehzadesi halifeliğe fütüvvet teşkilâtının da reisi olarak devam etti. Hatta Mısır Sultanı Baybars da, halifenin verdiği "libas el-fütüvve" ile teşkilâta dahil edildi. Ancak fütüvvet teşkilâtının hiyerarşik olarak en üsütünde yer alan hilâfet gücünden çok şeyler yitirmişti. Diğer yandan Moğol istilası Selçuklu devletinin de sonunu hazırlayan etkiler yaptı. Bunlara bağlı olarak halifeye bağlı fütüvvet teşkilâtı da zaman içinde tamamen dağıldı.

Selçuklu'ların fütüvveti sosyal-kültürel alanda halkı teşkilatlandırarak yayma başarıları, Devlet zayıflasa ve yıkılsa da gücünü devam ettirecek bir model olduğu bu

karışıklıklar sırasında ortaya çıkmaya başladı. Nitekim Ahî teşkilâtının, fütüvvet teşkilâtını model alarak Ahî Evren tarafından Selçuklu Anadolu'sunda kurulduğunu biliyoruz. Ahî teşkilâtı kurulmadan önce de "ahî" isimli fütüvvet fikrini benimsemiş Türk sufilerin Orta Asya'da, daha sonra da Anadolu'da mevcut olduklarını kaynaklar kaydetmektedirler. Hatta bu kişilerin liderliğinde küçük serbest fütüvvet birliklerine benzer birliklerin de önceleri varolduklarına dair kaynaklarda bazı ipuçları vardır. Ancak bu tür serbest birliklerinin ve "ahî" isimli Türk sufilerin, yahut Türk kültür muhitinde aldıkları isimle "ahî" isimli "derviş" veya "şeyh"lerin fütüvvet teşkilâtı modeline göre kurulmuş merkezi, bürokratik ve hiyerarşik bir teşkilât oluşturmaları Ahî Evren tarafından gerçekleştirilmiştir.

Ahî Evren'in hayatı ve fikirlerini tahlil ederek ahî teşkilâtının kuruluş gayesi ve fütüvvet teşkilâtına benzerliği ve farklılıkları ana hatlarıyla ortaya konulabilir. Menkıbevi ismi, "Ahî Evren" olan şeyh Nasır'üddin Mahmud bin Ahmet el-Hoyi, adına düzenlenen vakfiyesinde geçen ismi ise "şeyh Nasruddin Ahî Evren" dir.

İsmine yapılan ekten de anlaşılabileceği gibi Azerbeycan'ın Hoy kentindendir. 1171-1261 yılları arasında yaşamıştır. Ahî Evren, tahsil devresinde Horosan'a gidip "kazi'l-kuzat" Fahrüddin Razi'nin hizmetinde bulunup talebesi olmuş, böylece fıkıh bilgisini arttırdığı gibi devlet idaresi ve idare hukuku alanlarında tecrübeler edinmişti. Tasavvufî terbiyeyi ise Horasan'da ve Türkistan bölgesinde ilk Türk mutasavvıflarından olan Ahmet Yesevi'nin (ölm.1166), talebelerinden aldı. Hac seyahatlarından birinde ise, Ibn el-Arabi'nin Fütühat el-Mekkiyye isimli eserinde meşhur sûfilerden birisi olarak kaydettiği Evhaüddün-i Kirmani'yi şeyh edinerek, O'na intisap etti. Hocası Evhaüddin-i Kirmani ve Muhyi'ddin İbn el-Arabi gibi meşhur mutasavvıflarla birlikte Sadrüddin Konevi'nin babası Mevhüddin İshak'ın delâletiyle 1205 yılında Anadolu'ya geldi. Bu devrede "şeyh" lakabıyla anılan Ahî Evren, Hocası Evhaüddin ile birlikte Anadolu'yu dolaşarak geniş bir muhitte fütüvvetin fikrî-siyasî propagandalarını yapmışlardı.



Ahî Evren'in Anadolu'da oldukça geniş fikrî-siyasî faaliyetlerde bulunabilmesi, bu sıralarda Selçuklu tahtında bulunan I.Gıyasettin Keyhüsrev (1205-1211), sonra da bu Sultan'ın iki oğlu olan, tahta geçiş sırasıyla, I.İzzeddin Keykavus(1211- 1220) ve I.Alaaddin Keykubat(1220-1237)'ın destek ve himâyeleriyle olmuştur. Ahî Evren fikrî sahada, teşkilâtçı düşüncelerini de işleyip anlattığı birçok eserler kaleme aldı. Ahî Evren bu eserlerinden üçünü I.Alaaddin Keykubat'a, ikisini de bu Sultan'ın komutanlarından Celaleddin Karatay ve Seyfeddin Tuğrul'a ithaf etmişti. Ahî Evren eserlerini "siyasetname" türünde kaleme almıştı. Özünde "fütüvvet fikri"ni ihtiva eden bu tür eserler özellikle Sultanlara ve devletin ileri gelenlerine öğüt niteliğinde, yapılması ve yapılmaması gerekenleri anlatmak için yazılır, devlet idarecileri tarafından da bu tür eserlerin devrin sayılı bilginlerince kaleme alınması teşvik edilirdi. Nitekim Ahî Evren'in bildiğimiz kadarıyla üç eserini devrinin Sultanı ve ileri gelen devlet adamlarına ithaf etmesinin önemli nedenlerinden birinin bu ricalin kendisinden bu tür eserler vermesini istemelerinin bir nişânesi olarak görebiliriz. Diğer bir ifadeyle yukarıda da belirtildiği gibi Ahî Evren'in teşkilâtla ilgili fikirleri devrin devlet adamlarınca da destekleniyordu.

Ahî Evren'in teşkilâtçı fikirlerinden özellikle iktisadî hayatın teşkilâtlandırılmasıyla ilgili fikirleri konumuz açısından önemlidir. Zira Anadolu'daki Selçuklu devletinin siyasî idarecilerince de desteklenen bu fikirler, ahî teşkilâtının nüvesini oluşturmuşlardı.

Ahî Evren, "letâif-i hikmet" ismiyle özellikle devlet idarecilerine hitaben kaleme aldığı mahiyetinden belli olan eserinde iktisadî hayatın teşkilâtlandırılması gerekliliğini, bu gerekliliğin nedenlerini ve nasıl bir organizasyona gidilmesi gerektiğini şöyle anlatmaktaydı; *"Bilmiş ol ki, Allah insanı uygar yarattı. Bu şu anlama gelir; Allah insanoğlunu öyle yaratı ki insanlar bir çok şeye muhtaç olsunlar ve ihtiyaç duysunlar. Örneğin yiyecek, içecek, giyecek ve yatacak şeylere. Ve hiç kimse bunları tek başına karşılayamaz (üretemez). Bu ihtiyaçları karşılamak için çok büyük bir kitle çalışmalı, tâ ki herkes gerekli eşyaların bir cüzünü yapsın (üretsin).*

Bazıları sanayi ve tarımla uğraşsın. Bazıları da sanayi ve tarım aletlerini yapsınlar (işbölümü yapsınlar). Bu aletleri başkaları yapsın ki, (işbölümü olsun ki) inanlara gerekli olan bütün aletler yapılabilsin. Demek oluyor ki, çeşitli san'at kollarında çalışan insanlara ihtiyaç vardır. O halde insanlar bir meslek edinmeli, bir işte birleşmeli (aynı işte çalışanlar mesleki guruplar oluşturmalı)

ve çalışmalı ki, insanların ihtiyaçları görülmüş olsun. İnsanların uygar yaratılmaları işte budur.
İnsanlar (çalışanlar) guruplaştığı zaman (meslekî birlikler kurduklarında) bu durum guruplar arasında düşmanlık ve çatışmalara (yıkıcı rekabete) sebep olur. Çünkü her bir gurup kendi ihtiyacını talep eder. Birinin elinde olan şeye bir başkasının ihtiyacı olabilir. Ve herkes kendi talebine göre, elinde olan da, olan şeye karşılık ister. Bu talepler karşılanabilir. Bazen de buna imkân olmaz. Bu yüzden insanlar arasında bir kanun olması gerekir ki, bu kanun insanların çatışmalarını önlesin. Bu kanun şer'i olmalıdır. Bu olumsuzluklarla karşılaşmamaları için insanların bu kanuna uymaları gerekir. Böylece çatışmalar guruplar arasında ortadan kalkar. Ta ki her biri istediğini elde edebilsin. Aralarında bir çatışma çıktığı zaman bu kanuna başvurulup çatışma ortadan kalksın. Bu nedenle Allah'ın hikmeti öyle öngördü ki; İnsanlara peygamberler gönderilsin. Allah'ın buyurduklarını insanlar arasında açıklasınlar. İnsanlara ibadet zamanlarını, alış-veriş şeklini göstersinler, sevapların ecrini ve günahların cezasını açıklasınlar. Tâ ki, şer'i kanunlara uyulup dünyada insanlar arasında birlik kurulsun, şer ve fesat ortadan kalksın. İşte bu, peygamberlerin insanlara gönderiliş sebebidir."



Aynı zamanda debbağ esnafından olan ve debbağ esnafınca "pir" kabul edilen Ahî Evren, yukarıya aldığımız satırlarında açıkca, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak için iktisadî faaliyetlerin düzenlenmesi gerektiğini nedenleriyle birlikte açıklıyordu. Meslekî birliklerin kurulması ve iktisadi hayatın organizasyonu için uygun hukukun İslâm hukukundan yararlanarak oluşturulması gerektiğini anlatan Ahî Evren, bu iktisadî faaliyetler için de özellikle o zamanın sanayisini oluşturan esnaf ve san'atkârların, esnaf birlikleri halinde teşkilatlanmalarını öngörüyordu. Ahî Evren, iktisadî hayatın organizasyonu olarak öngördüğü meslekî birliklerin, birlikleri oluşturanların menfaatine olduğu gibi tüm ihtiyaçların karşılanmasını sağladığından toplumun da menfaatine olduğunu söylüyordu.

Meslekî birlikler arasında doğacak olan yıkıcı rekabetin ve ihtilafların ise hukukî yollardan önlenebileceğini ve çözüleceğini söyleyen Ahî Evren, devletin iktisadî hayatın düzenlenmesindeki rolünü, bu düzeni sağlayacak hukukun oluşturulması ve uygulanmasını temin etmek olarak belirliyordu. Diğer bir deyişle Ahî Evren, devletin iktisadî hayatın düzenlenmesindeki rolünü iktisadî hayatı düzenleyen hukuku oluşturmak ve bu hukuk vasıtasıyla iktisadî hayatı denetlemek olarak görüyordu.

Fütüvvet fikrine mensubiyetini bildiğimiz Ahî Evren, iktisadî hayatın organizasyonunda, zamanın Anadolu Selçuklu Sultanı İzzeddin Keykavus'un "Fütüvvet şalvarı" alarak dahil olduğu, sonraki sultanların da bağlı olduğunu bildiğimiz "fütüvvet teşkilâtı"nı model olarak aldı. Bu husus iktisadî hayatın organizasyonunda gerekli olan devlet desteğini, bu tür bir teşkilâtlanmanın içinde her zaman mevcut ve saklı tutacaktı. Fütüvvet teşkilâtı iktisadî hayatın düzenlenmesiyle ilişkili bir teşkilât değildi. Ahî Evren'in fütüvvet teşkilâtını model alarak devletin desteğiyle iktisadî faaliyetleri belirli bir düzen-organizasyon içinde yürütmek üzere kurduğu bu teşkilât ayrı ve farklı bir teşkilât olup kurucusuna atfen ismi "ahî teşkilâtı" idi. "Ahî teşkilâtı" iktisadî hayatın bütün kollarına ve devlet bürokrasisinin de dahil olduğu mesleklere kadar nüfuz etmiş bir teşkilâttı.

Barkan, aralarında "ahî" lerin de yeraldığı "kolanizatör derviş" ismini verdiği, müteşebbislerin, çiftçilik ve sair mesleklerle ilgilerini şöyle anlatıyor; "Bu dervişler, 'yanlız mevattan kâfiri kârdan toprak açıp, taşını buğdayını arıdup bağ ve bağçe yetiştirmekle kalmayıb gayet iyi cinslerde meyve ağaçları limon, portakal ve gül bahçeleri yetiştiren mahir bağçıvanlar, değirmen argı ve binası inşa eden kuyu kazıp su çıkaran ve araziyi sulamasını bilen muktedir mühendisler olduğu da anlaşılmaktadır". Ancak fütüvvet teşkilâtının merkezî, bürokratik ve hiyerarşik özellikleriyle model alındığı iktisadî alan ise, iktisadî faaliyetlerin daha dar bir sahasında, "esnaf teşkilâtı" nın kurulmasında olmuştur.

Ahî Evren'in kurduğu esnaf birlikleri modeli daha sonra Osmanlı devleti tarafından da benimsenip geliştirilecektir.

Ahmet Uçar

İttihat-Terakki ve Hür Teşebbüs

İttihat ve Terakki döneminde başlatılan, fakat 'Partizanlık' hastalığı yüzünden istenilen başarının sağlanamadığı en olumlu politika, 'Millî İktisat Politikası'dır. Bu politikanın temel amacı, serbest piyasa ekonomisine geçmeden önce, 'Müslüman Türk burjuva sınıfını' oluşturmak için bir süre devletin himayeci politika izlemesiydi.

Sadrazam Keçecizade Fuat Paşa, padişaha yazdığı, "Vasiyetname"de Osmanlı Devleti'nin geri kalmışlıktan kurtulması için şunları söylüyordu: "Mahvolma felaketinden kurtulmaklığımız, İngiltere'ninki kadar paraya, Fransa'nınki kadar bilgi aydınlığına ve Rusya'nınki kadar askere sahip olmaklığımıza bağlıdır."

Âli Paşa ise kendi vasiyetinde aynı konuyu günümüze bile ışık tutacak açıklıkta anlatmaktadır: "Devletin özel kuruluşları, özellikle yerli sermaye ile kurulmuş olanları teşvik etmesi kendi çıkarı gereğidir... Devlet fabrikaları çok masraflı olup gelişmeye yatkın olan özel sanayii boğmaktadır. Elimizdeki devlete ait önemli birinci sınıf malzeme, yapı ve makineleri hisse senedine çevrilip, devlet fabrikalarının sevk ve yönetimi özel şirketlere teslim edilmelidir. Özel şirketler yoluyla Sultanımız ve hükümet, aynı eşyayı fiyat ve kalite bakımından çok daha elverişli şartlarda elde edebilecektir. Gerekirse yabancı ülkelere başvurmak mümkündür."

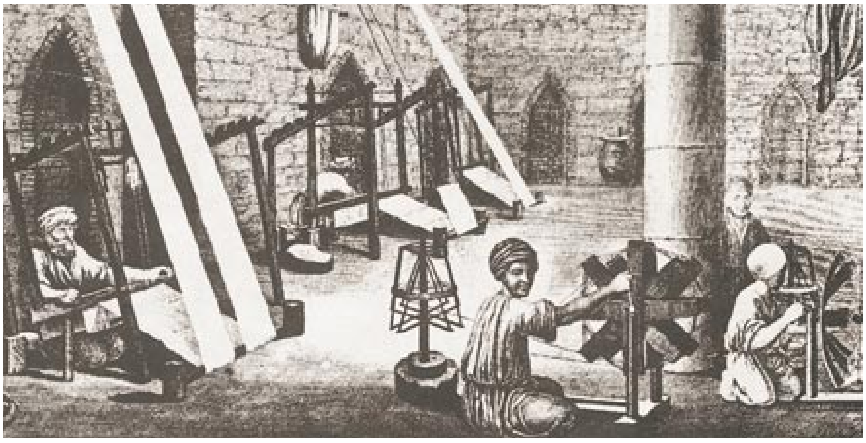
Bu tavsiyeler iki özlemi, sanayileşme ve şirketleşme özlemini ortaya koymaktadır. Bunun yolunun da, hür girişimcilikten, o günün deyimiyle "serbesti-i ticaret"ten geçtiği açıkça ortaya konulmuştur. Bu dönemde mecmua-yı fünün gibi bazı yayın organları, "servet" başlığı altında ekonomiye yer verirken Ahmet Cevdet Paşa ve Namık Kemal gibi düşünce adamlarımız da "serbesti-i ticaret" üzerine yazılar yazmışlar ve raporlar hazırlamışlardır. "Ticaret ruhu devletin kalbidir" diyen Ahmet Cevdet Paşa, özellikle II. Abdülhamid'e sunduğu raporlarda, ülkeyi imar edecek olan, medeniyet ve ilerleme yarışında bizi Avrupa'dan ileri götürebilecek olan ticaretin başarılı olabilmesi için, "serbesti-i ticaretin" şart olduğunu ileri sürer. Ona göre ticaret gelişmiş ülkelerden çok gelişmemiş ülkelere yönelik, bir başka deyişle ithalattan çok ihracata yönelik olmalıdır. Ayrıca dış ve iç borç alımına da çok dikkat edilmelidir." Devlet alacağı akçeyi gerçekten ihtiyacına harcasa bu borç ona fayda verir. Ancak, gerekli yerlere sarfetmezse, sıfır faizle bile olsa alınacak borcun devlete zararı vardır."

Namık Kemal de Londra ve Paris'te bulunduğu dönemlerde sürekli "serbesti-i ticareti" savunmuştur. Namık Kemal, İbret Gazetesi'nde yayınlanan "Tekâlîf" (Vergi) adlı makalesinde olaya hür girişimcilik açısından bakarak, "Verginin ancak gerekli ve zorunlu harcamaları karşılamak için herkesten adaletli bir biçimde alınmasını" savunur. Onun İbret'te yazdığı makalelere göre, devletin elindeki tekeller -tuz ve tütün tekeli- özel sektöre devredilmeli, devlet eğitim, sağlık, adalet vb. klasik alanlar dışındaki alanlardan elini çekmelidir. Devletin bu yükümlülüklerini aşarak ekonomik hayata karışması asla kabul edilemez. "Tekâlîf" adlı makalesinin bir yerinde aynen şöyle demektedir: "Hükümetin asli görevi adaletin yerine getirilmesinden ibarettir. Hükümet halkın ne babasıdır, ne hocasıdır, ne vasisidir ne de lalasıdır."

Osmanlılarda ilk klasik ekonomi kitabı, 1881'de Sakızlı Ohannes Paşa tarafından, "Mebadî-i İlm-i Servet-i Milel" adıyla yayınlamıştır. Mülkiye'de İlm-i Servet (İktisat Bilimi) okutan paşa, serbest rekabet ve özelleştirmeden yanadır. Ona göre, "Eşyayı, birikimi, kârı ve hâsılatı belirleyen serbest rekabettir." "Hükümetin ekonomiye bir takım gereksiz müdahalelerde bulunması, ülke halkının çoğunu rehavete itmektedir. Halkın şevk ve gayretini engellemektedir.

Osmanlılarda ilk klasik ekonomi kitabı, 1881'de Sakızlı Ohannes Paşa tarafından, 'Mebadî-i İlm-i Servet-i Milel' adıyla yayınlamıştır. Mülkiye'de İlm-i Servet (İktisat Bilimi) okutan paşa, serbest rekabet ve özelleştirmeden yanadır. Ona göre, 'Eşyayı, birikimi, kârı ve hâsılatı belirleyen serbest rekabettir.'

Bu durum toplumların yaşam nedenlerinden biri olan girişimcilik ruhunu zayıflatarak, genel harcamaların beyhude artmasına neden olmaktadır" görüşünü savunan paşaya göre, devletin ekonomiye müdahalesi, iktisat bilimine ters düşmektedir. Devlet, ulaşım ve iletişim hizmetleri dahil ekonomiyi özel sektöre devretmelidir. Bu arada bunların problemsiz olarak hayata geçirilmesi için de temellük (mülkiyet) hakkı tam



olmalı ve sahiplerince tam bir hürriyet içinde kullanılmalıdır. Paşa bu nedenle Sosyalizmi de eleştirmiştir.

Namık Kemal ve Ohannes Paşa, serbest ticarete kesinlikle karışılmaması gerektiğini savunurken, Cevdet Paşa ise, serbest ticaretin gelişimi için hiç olmazsa bir süre "himaye" politikasından yanadır. Himaye (devlet desteği ve kontrolü) politikasını savunan başka düşünce adamlarımız da vardır. Bunlardan ilki, her telden yazdığı yazılarla bilinen Ahmet Midhat Efendi'dir. 1880'de Tercüma-ı Hakikat gazetesinde tefrika edilen ve sonra da kitaplaştırılan "Ekonomi Pomitik" başlıklı yazılarında, "Dış ticaretin yerli birikimi yok etmesini engellemek, yerli sanayii ve ticareti teşvik için bir takım engelleyici ve özendirici önlemlerin alınmasını" savunmaktadır. Yerli imalatı korumak için yabancı ürünlere yüksek vergi konulmasından yanadır. Dış ticarette uygulanan ayrıcalık ve özgürlükler, Osmanlı ülkesinde Emperyalizm'i güçlendirmekte, bizi daha çok batıya bağlamaktadır. Bu konuda eser veren bir başka düşünce adamı da Harp Okulu İktisat ve Rus Dili hocası Rusya Türklerinden Akyiğitoğlu Musa Bey'dir. Bu konuda 1898'de "İktisat yahut İlm-i Servet, Azadegi Ticaret ve Usûl-i Himâye" ve 1900'de, "İlm-i Servet ve yahut İlm-i İktisat" adlı iki kitap yazmıştır. İkincisi



Askerî Maarif Komisyonu'nun kararıyla basılan her iki kitapta da himayeci politikalar savunulmaktadır. Ona göre, "İnsanlar Adam Smith'in ileri sürdüğü gibi yalnız ekonomik çıkarlarının dürtüsüyle hareket etmezler. Ekonomik çıkarları da aşan manevi diyebileceğimiz yurtseverlik, din, örf ve âdet gibi başka yararlar da vardır. Bugünün genel yararları ve ekonominin gelecekteki çıkarları için himayeci politikalar izlenmelidir. Bugün bazı ekonomik zararlar olsa bile ulusal varlığı ve ulusal sanayii oluşturması açısından gelecekteki kârları büyük olur." Ona göre bu politikanın temel yararları, güçlünün zayıfı ezmesini önlemek, genel bilgi birikim ve yeteneklerini en üst düzeye çıkarmak, tarımla uğraşanları sanayie bir anda aktaramamanın sıkıntılarından kurtarmaktır. 1908'de II. Meşrutiyet'in ilanı sonrası İttihat ve Terakki'nin M. Cavit Bey öncülüğünde izlediği, "Serbest Ticaret" Politikasına" en sert tepki, Akyiğitoğlu Musa Bey'den gelecekti. Musa Bey, Vezirhanı'nda kurduğu matbaada önce "Metin" adıyla bir gazete çıkararak himayeci politikaları savundu, gazetesi kapatıldı. Daha sonra iki gazete daha çıkardı, onlar da kapatıldı. O bu durumdan yılmayarak kapatılan gazetelerini hatırlatmaya yönelik "Üç Kardeş" adlı yeni bir gazete çıkardı. Bunun üzerine 1910'da Harp Okulu'ndaki hocalığına son verilerek önce İzmir'e, sonra Hama'ya çeşitli görevlerle gönderildi. Daha sonra da Adilcevaz, Hoşap ve Çapakçur'da kaymakamlık yaptırılarak İstanbul'dan uzak tutuldu.

Türkiye'de Liberalleşmenin Öncüsü: M. Cavit Bey

İtithat ve Terakki'nin "Maliye Nazırı" olarak bilinen M. Cavit, fikirlerinden çok kimliği ile tartışılmıştır. Solcu çevreler onu liberal politikayı savunduğu için "Emperyalizm'in Osmanlı'daki uzantısı" olarak kabul ederken muhafazakâr çevreler daha çok onun "Masonluğu ve dönmeliği" ile ilgilenmişlerdir. Ünlü kitabı, "İlm-i İktisat", 1900 yılında Osmanlı Maarif Nezareti'nin izni ile yayınlandı. 1476 sayfalık bu büyük kitap, içeriği ile günümüzde bile okutulabilecek önemli bir ders kitabı niteliğindeydi. Pozitivist bir anlayışla yazılan bu kitapta, Darwin'in doğal seleksiyon iddiasının ekonomide de geçerli olduğunu belirterek özellikle kapitalizmin babası Adam Smith'ten yararlanılmıştır. 1908'de yakın arkadaşı Ahmet Şuayıp'la birlikte "Ulum-i İktisadiyye ve İçtimaiyye" mecmuasını yayınlayarak görüşlerini daha açık bir biçimde savunacaktı. Özellikle serbest meslek adında ekonomik ve toplumsal alanda liberalizmi savunan Cavit Bey, Maliye Nazırlığı'nda da liberal ekonomiye bağlılığını sürdürmüştür. Bu bağlılığı 1911 bütçesinde Düyun-ı Umumiye'ye methiyeler düzerek göstermiş, savaş sırasında kirli yollarla zengin olanları, "Sermaye birikimini öğrendiler" diye kutsamıştır. Sürekli dış borçlardan yakınsa da bakanlığı süresince hep dış borç peşinde koşmuştu.[1] Cavit Bey sadece bir iktisatçı değil, İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin önderlerinden biri olarak Haziran 1909'da Mondros Mütarekesi öncesine kadar kurulan hükümetlerin çoğunda Maliye ya da Maarif Nazırı (Bakanı) olarak yer alan etkin bir siyasetçi idi. Hükümette yer almadığı dönemlerde bile o, ekonomi alanında büyük otoritelerden biri kabul edilirdi. Onun liberal politikalarının amacı, dışa bağımlı bir piyasa ekonomisini geliştirmek ve ülkede yeni bir ticaret burjuvazisi oluşturmaktı, Onun savunduğu iktisat politikası tarımsal ihracata dayalı ihtisaslaşma, yabancı sermayeye karşı açık kapı, piyasalara devletin müdahale etmemesi esaslarına dayanıyordu.[2] Bu arada Le Play'i izleyen Prens Sabahattin de

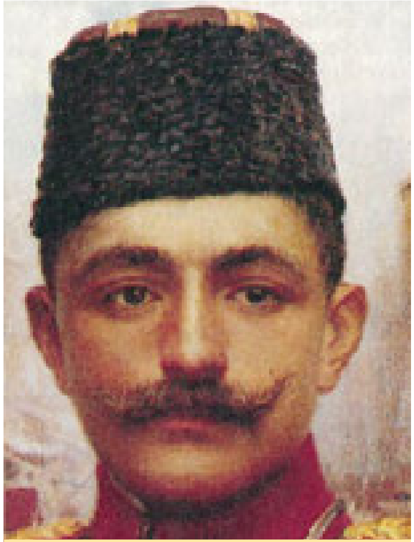
ekonomide "teşebbüs-i şahsî" adıyla devletin ekonomik hayattan elini çekmesi gerektiğini ileri sürerek Cavit Bey'le paralel görüşler açıklıyordu, 1908'de ilan edilen II. Meşrutiyet "Liberal bir devrim" olarak ortaya çıkmıştı. II. Meşrutiyet'in ilk yıllarında Cavit Bey'in öncülüğündeki ekonomik liberalleşme, Osmanlı ticaretini ellerinde tutan gayrimüslim ve yabancıların etkinliğini arttırmış, II. Meşrutiyetle birlikte loncaların kaldırılması, teşkilatlı dayanışma ile varlığını sürdürebilen ve Müslüman Türkler'den oluşan küçük esnafa büyük bir darbe indirmişti. Liberal politikalarla Osmanlı devlet otoritesinin zayıflaması, tamamına yakını Türk ve Müslüman olmayan komparador burjuvazinin daha fazla işine geliyordu. Bu dönemde Avrupa'da ortaya çıkan ekonomik devrimden yararlanabilen ve modern sektörlerle birleşebilenler bu komprador sınıftı. Tamamı Avrupa ile Akdeniz bölgesinden gelerek Türkiye'ye yerleşmiş, kuşaklar boyunca kendi dil ve kültürlerini korumuş olan levantenler ile komprador burjuvazinin iç çekirdeğini oluşturan Ermeni ve Rum tüccarlar, Osmanlı ekonomisinin nerdeyse tamamına hakimdi. Burada belki de İttihat ve Terakki'nin siyasî hayatı boyunca attığı, fakat "partizanlık" hastalığı nedeniyle istenilen başarıyı sağlayamadığı en olumlu politikası gündeme gelecekti: "Millî İktisat Politikası". Bu politikanın temel amacı ise, serbest piyasa ekonomisine geçmeden önce "Müslüman Türk burjuva sınıfını" oluşturmak ve bunun için bir süre himayeci bir politika izlemekti.[3]

Milli İktisat Politikası

Yahya Sezai Tezel'e göre II. Meşrutiyet'le yönetime hakim olan Batı tipli yeni askeri-bürokratik kadro, Osmanlı devletinin elde ettiği iktisadi fazlayı verimsiz bir şekilde tüketmesine neden olmuştu.[4] Yerli kaynakların memur maaşlarına bile yetmemesi, hesapsız ve hızlı bir dış borçlanmaya neden olmuştu. Bir başka ekonomi tarihçisi Çağlar Keyder'e göre, İttihat ve Terakki önderleri, bürokrat olmalarına, eğitimli ve aydın bir kadroyu temsil etmelerine karşın 1913 Bâbıâli Baskını ile birden bire ele geçirdikleri iktidar için hazır değillerdi. Ekonomi ile ilgili uygulayacakları özel bir programları olmadığı gibi, kendilerini hangi toplumsal grubun destekleyeceğini bile tam olarak kestiremiyorlardı.[5] Belki de iktidarı kaybedecekleri korkusuyla yıllarca mücadele ettikleri ve karşı çıktıkları, "otoriter devlet" düşüncesini, "devleti kurtarma" adına savunuyorlardı. Bu nedenle en küçük bir muhalefete bile tahammülleri yoktu.

İttihat ve Terakki hükümetinin ekonomi ile ilgili olarak aldığı ilk önemli karar, 1 Ekim 1914'de kapitülasyonların kaldırılmasıydı. Kararda, kapitülasyonların Bâbıâliyi reformları yapmak için gerekli imkanlardan yoksun ve hükümeti gündelik ihtiyaçlar için bile yabancı kredi almaya mecbur bıraktığı, yabancılara tanıdığı vergi muafiyeti ile Osmanlı devletini zayıflattığı, Osmanlı hukuku dışında hukukî haklar tanıyarak devletin egemenlik hakkı ve gururunu zedelediği açıkça yazılmıştı. Bu kararla sadece yabancı ayrıcalıklar kaldırılmamış, yerli tüccara da serbest ticaret ve gümrük indirimiyle ilgili yeni avantajlar getirilmişti.[6] Ancak ulusal sermaye sınıfını oluşturmak o kadar kolay değildi. Daha önce de belirttiğimiz gibi Osmanlılara ait bir burjuva sınıfı vardı. Fakat bu sınıfın belirgin üç özelliği, "millî burjuva" sınıfı oluşturmaya engeldi: Öncelikle bu sınıf sanayide değil, ticarette (özellikle dış ticarette) gelişmişti. İkincisi, komprador bir başka deyişle "aracı, tefeci" özelliği taşıyorlardı. Üçüncüsü de bu grubu büyük ölçüde levantenler, Ermeniler, Rumlar vb. gayrimüslimler oluşturuyordu. Böyle bir grubun ulusal nitelikli bir ekonomik devrim yapması elbette düşünülemezdi. Buna karşılık Türk sermayedarlar oldukça cılız kalmaktaydı. Müslümanlar, daha çok iç ticarette küçük ve orta sermayeli esnaf özelliği ağır basan bir zenginler sınıfına sahipti. Bunlar da zayıf, dağınık, örgütsüz ve büyük ölçüde gayrimüslimlere bağımlı bir haldeydiler.[7]

1914'le başlayan Birinci Dünya Savaşı yıllarına hakim olan siyasi tema yerli, Müslüman bir burjuva sınıfını oluşturma zorunluluğuydu. Milliyetçi aydınlar ve onlara yandaş olan bürokratlar, iktisadî bağımlılığın, serbest dış ticaretin ve komprador sınıfın doktrini olarak gördükleri liberalizme hücum eden yazılar yazmaya başladılar. Temel dayanakları da "Almanya'yı millî ekonomi politika kalkındırdı, bizi de ancak o kalkındırabilir" teziydi.[8] İttihat ve Terakki yönetimi Müslüman bir "sermayedarlar" grubu oluşturmakta kararlıydı. İttihatçıların kontrolündeki Dersaadet Ticaret Odası Gazetesi'nde, 21 Mart 1914'de çıkan bir yazıda şöyle deniliyordu: "Meşrutiyet hayatının temin eylediği hürriyetin neticesi olarak, Müslümanlarda da ticarete büyük bir meyil hasıl oldu. Özellikle İstanbul'da, memuriyetten başka hiç bir mesleğe intisap etmeye alışmamış olanlar ticaretteki ehemmiyeti takdir ettiler. Mekteplerini bitiren gençler Bâbıâli'nin (Hükümetin) her zaman kendilerini doyuramayacağını takdir ile mütevazice dükkân açmaya heves gösterdiler. Kısacası Müslümanlar gerek tek başına gerekse şirketler kurarak ticarete girmeğe ve memleketin iktisadî geleceği için önemli bir vazife almaya hazırlandılar. Her tarafta yeni açılmış Müslüman dükkânları, mağazaları görüyoruz. Yeni yeni Müslüman şirketler kuruluyor."[9]



İttihatçı liderlerden
Enver Paşa

Bu nedenle de, millî bir iktisat politikasını hayata geçirmek gerekir. Bu konuda Cavit Bey de yalnız kalmış, onun liberal politikalarına karşılık özellikle Ziya Gökalp ve Tekin Alp'in savunduğu "millî iktisat politikası" tezi uygulamaya konulmuştu. Rum ve Ermenilerin ayrılıkçı tutumları, levantenlerin vatandaşı oldukları batılı devletlerin Osmanlı'ya savaş açması da bunda etkili ol-

muştu. Özellikle 21 Şubat 1916'da çıkmaya başlayan "İktisadiyyat Mecmuası" yanında, Türk Yurdu, "İslam Mecmuası" ve "Yeni Mecmua" vb. dergilerde "millî ekonomi" tezi işlenmiştir. Yahudilerin bu tezde Türklere destek vererek kurulan millî şirketlerde hissedâr oldukları görülmektedir. Bunun nedeni İttihat ve Terakki'nin Selanik merkezli oluşu, Yahudilerin bu harekette etkin rol oynaması ve genelde Osmanlı vatandaşı olarak kalmayı tercih edip büyük devletlerin uyruğuna girmemeleri olarak gösterilir. Bu nedenledir ki, aslında Moiz Kohen adlı bir Yahudi olan Tekin Alp, millî okonomi politikasını ve Türkçülük siyasetini Ziya Gökalp ile birlikte hararetle savunmuştur.[10]

İttihat ve Terakki yönetimi, Müslüman sermayedarlar (burjuva sınıfı) oluşturma işine, şirketleşme ve bankacılık faaliyetleri ile başlamıştır. 1908-1914 arası kurulan şirketlerde gayrimüslim unsurlar da söz sahibi olurken 1914'de başlayan I. Dünya Savaşı süresince kurulan şirket ve bankalarda Yahudiler dışında gayrimüslim unsurlara yer verilmemiştir. Bu dönem şirket ve banka ortaklarının bir başka önemli özelliği de "İttihat ve Terakki Cemiyeti" üyeleri oluşlarıydı. Bir başka deyişle partili olmayan, partinin icazetini almayan ekonomik işletmelerin varlığını sürdürme, hatta kurulma izni almasının bile imkânsız derecede zor olmasıydı. 1914-1918 yılları arasında Osmanlı ülkesinde çoğu 1916 sonrası savaş ortamında kurulmuş 123 anonim şirket vardı.1908-1913 arası ise 113 yeni şirket kurulmuştu. **Bir başka deyişle 1908-1918 arası kurular şirket sayısı 236 idi, 1920'deki bir istatistik veriye göre bunların 76'sı Anadolu'da faaliyet gösteriyor, geriye kalanların büyük bir bölümü de faaliyetlerini İstanbul'da yürütüyorlardı.**[11]

Ekonomi ile ilgili dergi ve gazeteler, Türklerin ticarette daha etkin olabilmeleri için, savaş yıllarında kampanyalar açmış, "Türk tâcir olabilir mi?" sorusuna gelecekteki ticaret mekanizmasının en ince ve mühim bölümünü idare edecek yetkili kolun, Türk'ün kolu olacağı görüşlerine yer vermişlerdi. Millî ticaret millî mefkure içinde yer alıyor, kamuoyunun temel tartışma konularından birini "millî ticaretin nasıl yükseltilebileceği" konusu oluşturuyordu. Bu arada daha önce çekingen davranan, tek başına iş yapmaktan korkan Müslüman sermâyedârlar, örnek şirketlerin ardından kendi bölgelerinde benzeri şirketler kurmak için harekete geçiyor, yönetim de bunlara her türlü kolaylığı gösteriyordu.[12]

Bu arada yabancı şirketlere duyulan tepkilerin arttığı ve bu şirketlere yazışmalarında Türkçe kullanma zorunluluğu getirildiği de



Bir diğer ittihatçı lider
Talat Paşa

görülüyordu. Yabancı sermaye yasaklanmamakla birlikte ona millî sermaye ile birlikte çalışma zorunluluğu getiriliyordu. Fakat batı kamuoyu, "millî iktisat" politikalarını "yabancı düşmanlığı" (xénophobie) olarak değerlendiriyor, yönetimin çok şoven ve çok nasyonalist olduğunu açıkça dile getiriyorlardı. Cavit Bey, 1917 bütçe konuşmasında yabancıların bu kaygılarını aktararak bunun doğru olmadığını, "yabancı sermayeye açık" olduklarını belirtiyordu. Bu açıklamalar sürmekte olan savaş nedeniyle Almanya ve Avusturya'nın Osmanlı ülkesindeki malî gücünü arttırmaktan öte bir şey getirmiyordu.[13] İttihatçıların getirdiği gümrüklerde "millî tüccarı korumaya yönelik" yeni tarifeler, para akışının kontrol altına alınması ve ihracatın devlet eliyle yapılması gibi uygulamalar, şirketleri devlete,[14] daha doğru bir ifadeyle İttihat ve Terakki yönetimine bağlı hâle getirmişti. Bu nedenle de İttihatçı olmayan şirketlerin yaşaması âdetâ imkânsız hâle getirilmişti. Özellikle Kambiyo Muamelatı Merkez Komisyonu eliyle döviz alım satımını devletin yapması, Türk parasının değerini gümrüklerde biraz korurken iç piyasada paramız %95.5 oranında değer yitirmişti.[15] Bu da hem ihracatı zorlaştırmış, hem piyasaya pahalılık olarak yansımış hem de karaborsa ve vurgunlarla zengin olan yeni bir grup ortaya çıkarmıştı: Savaş zenginleri!...

Bu dönemde İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin desteği ile kurulan "millî banka"larda da İttihat ve Terakki'nin etkisi çok güçlüydü. 1917 başlarında kurulan İtibar-ı Millî Bankası, 10 liralık 400 bin pay senedi ile devrin Maliye Bakanı Cavit Bey öncülüğünde kurulmuştu. İttihat ve Terakki yönetimi bu bankaya verdiği desteği göstermek için bütün milletvekillerinin "emr-i millîye iştiraklerini" isteyerek onların hisse senedi almalarını sağladığı gibi parti meclisi kasasındaki paraya da hisse senedi almıştı. Sultan Reşad'ın 200 hisse senedi alması, partinin yayın organı Tanin Gazetesi'nde "iktisadî cihadda millete büyük ve örnek bir davranış" olarak ilk sayfadan duyurulmuştu. Banka, Osmanlı Bankası'nın 1925'de bitecek olan ayrıcalığından sonra onun yerini alma ümidi ile kurulmuştu. İttihatçılar sadece İstanbul'da Millî İktisadiyat Bankası, Ticaret ve İtibar-ı Umumî Millî Bankası gibi yeni bankalar da kurdular. Anadolu'da da banka faaliyetleri aktif olarak devam etti.[16]

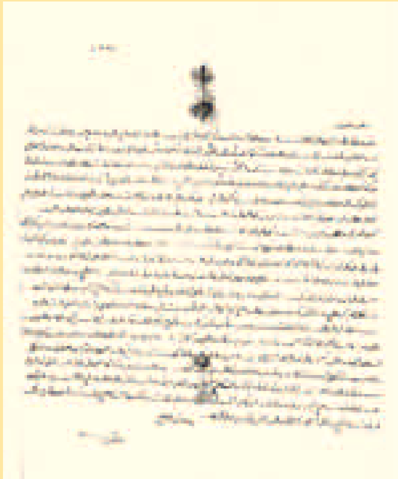
Millî bankaların olduğu gibi millî şirketlerin en ilginç örneklerini de İttihat ve Terakki Cemiyeti İstanbul Şubesi kurmuştu. Özellikle Cemiyetin İstanbul Murahhassı Kemal Bey'in de bu konudaki aktif faaliyeti ve insiyatifi son derece dikkat çekiyordu. Kemal Bey'in ön ayak olduğu ilk "millî" şirket, Osmanlı topraklarında tahıl, tiftik, koyun, yapağı, yün, deri, afyon vb. malların alım satımıyla uğraşacak olan Anadolu Millî Mahsulat Osmanlı Anonim Şirketi'ydi. 10 liralık 200 bin Osmanlı lirası olan sermayesinin yarısını I. Dünya Savaşı yıllarında İstanbul'un iaşe sorunu için Kemal Bey gözeti-

minde kurulan Heyet-i Mahsusa-i Ticariyye'nin kârından karşılanmıştı. Heyet-i Mahsusa-i Ticariyye 1916 yılında 273.374 Osmanlı Lirası kazanç sağlanmıştı. Bu para Anadolu millî mahsulat gibi diğer şirketlerin de sermayesini sağlayacaktı. Anadolu Millî Mahsulat Osmanlı Anonim şirketinin hisselerinin yarısı da Konya, Ankara ve Bağdat demiryolu güzergâhında bulunan Osmanlı tüccarına satılmıştı. Kemal Bey'in kurduğu ikinci "millî" şirket, Millî İthalat Kantariye Anonim Şirketi'ydi. Yurt içinden ve dışından şeker, yağ, pirinç, kahve vb. bakkal eşyası ayıp satacak olan şirketin yarı parasını yine Heyet-i Mahsusa-i Ticariyye'ye öderken kalan yarısı İttihat ve Terakki tarafından İstanbul bakkal esnafına ödetilmişti. Şirketin sermayesi 200 bin Osmanlı altınıydı. Kemal Bey'in girişimi ile kurulan üçüncü şirket Millî Ekmekçi Anonim Şirketi'ydi. Buğday alıp un satacak olan şirketin 400 bin liralık sermayesinin yarısı Heyet-i Mahsusa-i Ticariyye'nin kârından, kalanı İstanbul Ekmekçi esnafından alınacaktı. Şirketleşme Anadolu'da revaç bulmuş, İttihat ve Terakki'nin taşra örgütünün gayretiyle Anadolu eşrafı kısa sürede servet birikimine gitmişti.[17]

Dipnot

[1]Tevfik Çavdar, *Türkiye Ekonomisinin Tarihi, 1900-1960, Ankara 2003, İmge Yay. s. 1908-1985.*
[2]Korkut Boratav, *Türkiye İktisat Tarihi, 1908-1985, İstanbul 1990, Gerçek Yay. 3. Baskı, s. 16-17*
[3]Çağlar Keyder, *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar, İstanbul 1993, İletişim Yay. s. 90-94.*
[4]Yahya S. Tezel, *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi, (1923-1950), Ankara 1982, Yurt Yay. s. 85*
[5]Çağlar Keyder, *A.g.e., s. 85*
[6]Çağlar Keyder, *A.g.e., s. 88*
[7]Korkut Boratav, *A.g.e., s.14-15*
[8]Çağlar Keyder, *A.g.e., s. 90-94*
[9]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 36 (Dersaadet Ticaret Odası Gazetesi, 8 Mart 1330, No: 1524, s. 177'den naklen).*
[10]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 25-28;*
[11]Korkut Boratav, *A.g.e., s.17-18*
[12]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 55-61*
[13]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 66-67*
[14]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 93 vd.*
[14]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 118 vd.*
[15]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 126*
[16]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 133-155*
[17]Zafer Toprak, *A.g.e., s. 58-61*
[18]BOA. DH.EUM. *I. Şube 46/34 (Sadeleştirilmiştir).*

İktidara İsimsiz Özel Teşebbüsü Talep Mektubu



İttihat ve Terakki'nin fail-i meçhul cinayet ve sürgün cezalarıyla korku saldığı dönemde halkın ve İttihatçı olmayan tüccarla esnafın sesini çıkarması mümkün olmamıştı. Sadece müstear olarak Feyzi adını kullanan bir Osmanlı vatandaşı, "**İçişleri Bakanlığı'na maruzatımdır...**" **diye başlayan bir mektup göndererek** Osmanlı esnafının ve tüccarının bu konudaki duygularını bugünkü esnaf ve işadamlarımızın duygularına da tercüman olacak bir dille anlatmıştı.[18] Hakkında soruşturma açılan, fakat gerçek isimi olmadığı için yazanı bulunamayan mektubun tam metni şöyle; *"Zahire ticaretiyle uğraşmak üzere sizin başkanlığınızda bir teşkilat yapılmaktadır. Kararname ile uygulamaya konulacağı gazetelerde duyurulmaktadır. Tüccarı olmayan bir hükümetin bu dünyada benzerinin olmadığını izaha ve açıklamaya gerek yok. Zaten Şirket-i Bakkaliye ve Mahsulat-ı Osmaniye gibi şirketler ticarî hayatı sekteye uğratarak söndürmekte iken hükümetin idaresi altında böyle yeni bir teşkilatın kurulmasının ticari hayatı büsbütün kökünden kazımak demek olacağını, vatanıma olan aşkıma dayanarak arz ve ihtara mecbur oldum. Bir kere, hükümetle ticaret işlerini bir arada yürütmek mümkün değildir. Sadece savaş yıllarında bile olsa bunu uygulamak doğru değildir. Çünkü bu, Almanya'da olanın hemen burada, Türkiye'de uygulanması ve yapılmasıdır ki, yeryüzünde nasıl birbirine zıt şeylerin ihtiyaçları farklı ise her hükümetin de kendisine mahsus özel durumları vardır. Fayda ve zararı o duruma göre belirlemek, programları buna göre uygulamak mutlaka zorunludur.*
Gerçi içinde bulunulan savaş şartları gereği ordu ve halkın iaşesini, irtikâptan (calınıp çırpılmaktan) kurtarmak gerekir. Ve bu niyyetle böyle bir teşkilata ihtiyaç duyulduğu bir hakikattir. Fakat ben de ihtikârın (yolsuzlukların) engellenmesini, vatanın selamet ve menfaatinden daha fazla önemli buluyorum. Almanya bu gibi teşkilatlar yapabilir. Çünkü orada ticaretin her türlüsü yapılmaktadır. Ayrıca tüccarların da her türlü kâr ve zararı dikkate alınarak onların yok olmaması için önlemler alınmaktadır. Bizde bunun tamamen tersi olarak bir kaç çeşit olan ticaret de bu şekilde hükümetin ya da ona bağlı bir şirketin kontrolüne verilir. Almanların aldığı önlemler ve duyduğu kaygılar hiç düşünülemez. Ticaret hayatı da kısa bir süre içinde mahvolur, ölür gider. (Millet olarak) ileri gidemeyişimizin nedenini tembelliğimizde ve uygulamaya koyduğumuz bir takım kanun ve kararnamelerde aramamız gerekmez mi? Bir kere bu kadar tüccarın ne ile geçineceğini, yiyeceğini nereden temin edeceği hiç düşünülmüyor. Hazinemiz onlardan aldığı geliri, vergiyi onlar yok olursa nereden sağlayacak? Bunlar birleşerek "bize de bir memurluk verin" diye başvururlarsa -ki bu gidişle mutlaka başvuracaklardır- içlerinden bir ikisini sallandırarak mı bu tepkileri durduracağız? Bu elim siyaseti uygularsak bile tüccarları ancak geçici olarak durduracağız. Diğer konularda olduğu gibi insanlar kısa bir süre sonra bu politikadan da korkmayacaklardır. Bu konudaki kararınızı tekrar düşünmenizi arzu ederken düşünebildiği çare, bu konunun uzmanlarından yeni bir komisyon toplayarak hem ihtikârı (hırsızlığı) önlemek hem de ticaret serbest bırakmaktır. Benim bu dilekçem nedeniyle bir tüccar olduğum sanılsam da böyle olmadığım genel ticareti tekelime almak istemediğimden de bellidir. Bu nedenle de her türlü şahsi çıkardan uzak, vatana sevdalı olduğum açıkça bellidir. Sözlerimi "sana emanet edilenleri koru ki, üzülmeyesin" sözüyle bitiriyorum, vatanın kurtarıcısı muhterem efendim."

Feyzi
29 Temmuz 1916

Cafer Vayni
cafervayni@hotmail.com

Millî İktisat ve Ziya Gökalp

Ziya Gökalp'in iktisadî görüşlerinin temelini, "Millî iktisat" kavramı teşkil eder. Ele aldığı her konuda olduğu gibi, iktisatta da tamamen millîliği savunmakta, bunu da ancak devletin gerçekleştirebileceğine inanmaktadır. Nitekim Türkiye'de uygulanan devletçilik politikalarının temelinde, Gökalp'in düşünceleri yer almaktadır.

Bu incelememizde yirminci asır Türk düşünce hayatının en büyük ismi Ziya Gökalp'in iktisat sosyolojisini ilgilendiren görüşlerini ele almaya ve bugünkü realiteden hareketle, bazı hususlara dikkat çekmeye çalışacağız. Ziya Gökalp 1874-1924 yılları arasında yaşamıştır. 48 yıllık ömründe "**konaktan, apartman dairesine sıkıştırılan**" yani ümmet devrinden, millet devrine doğru hızla geçiş yapan milletimizin meselelerine şahit olmuş ve bu sosyal meselelere sağlıklı çözümler getirmeye çalışmıştır. Sosyal ve toplumsal çözümlerini nihayetinde; "**Türk milletindenim, İslâm ümmetindenim ve Batı medeniyetindenim**" şeklinde formüle etmiştir. Gökalp, ülkemizin fikir hayatında birçok ilk'e imza atmıştır. O, "**Garp ilmine istinat ederek, cemiyetimizin bütün meselelerini en detaylı ve sistematik bir tarzda gören, ilk büyük mütefekkirdir.**"[1] Türkiye'de sosyolojinin kurucusu odur. Tarihimizi ilk defa sosyal gelişmesine göre devirlere ayıran yine Gökalp'tir. Türk (Atatürk) milliyetçiliğini sistemli hâle getirmiştir. Nitekim Atatürk, onu "**fikirlerimin babası**" diye nitelendirmektedir. Gökalp'in sosyolojik olarak vazgeçemediği en önemli tutkusu, millîliktir. Ele aldığı her konuyu, durumu ve bilgiyi, Türk halkının şartlarına göre yorumlar. İşlediği konuları, Türk tarihi ile toplumundan ele aldığı örneklerle öylesine zenginleştirir ki, okuyucunun anlatılanlara inanmaktan başka alternatifi kalmaz.

Gökalp, meramını anlatırken birçok yazı sanatını kullanmıştır. Masal, hikâye, makale, diyalog, vaaz ve şiir bunların başlıcalarıdır. Kaleminden inceleme olarak çıkan, "**İktisadi Vatanperverlik**" isimli bir makalenin, başka bir yerde aynı başlıkla bir şiire konu olmaktadır. Her ne kadar, "**şuur devrinde, şiir susar**" dese de, hece vezniyle yazdığı şiirlerinde, daha çok nesirlerinde ele aldığı konulara temas etmiştir. Özet bir ifadeyle, rayından çıkmak üzere olan Türk toplumunu, yeniden rayına oturtmak için, entelektüel manâda her türlü yolu denemiştir.

Gökalp'ın Millî İktisada Bakışı

İktisadî görüşlerinin temelini, "**millî iktisat**" kavramı teşkil eder. Ele aldığı her konuda olduğu gibi, iktisatta da tamamen millîliği savunmakta, bunu da ancak devletin gerçekleştirebileceğine inanmaktadır. Nitekim Türkiye'de uygulanan devletçilik politikalarının temelinde, Gökalp'in düşünceleri yer almaktadır. Gökalp'in, millî iktisadı savunmasının sebebi, Avrupa'da ve ülkemizdeki değişmelerdir. Ondokuzuncu asrın ortalarından itibaren Avrupa'nın devlet anlayışındaki "**millî devlet**" olma gerçeği, zamanla imparatorlukların yıkılmasına ve bu coğrafyalarda millî devletlerin kurulmasına yol açtı. Nitekim Osmanlı coğrafyasından 27 farklı devlet ortaya çıktı. Batı'daki bu gelişmelere bağlı olarak, yirminci yüzyılın başlarında Türk devleti de "**ulus devlet**" olma projesini uygulamaya koydu. Ziya Gökalp bu projenin en önemi teorisyenidir. Diğer bir faktör ise, liberalizm ve Marksizm karşıtlığıdır. Ona göre; "Adam Smith ekonomi politik'i kurarken, insanî bir ilim kurduğunu sandı. Yani bulduğu doğruları, her zaman ve her mekân için doğru varsaydı. Hâlbuki farkında olmaksızın, İngiliz ekonomisinin dayandığı esasları ve onun gelişme şartlarını yazıyordu. Amerikalı John Ray ile Alman Fredrich List, bu düşüncenin kendi memleketleri için yanlış olduğunu belirtti. Şimdi Almanya sanayide çok ilerlediği için, bu defa Adam Smith'in (Manchester okulu-liberal iktisat) kaideleri burada canlanıyor. Şüpheniz olmasın ki, Amerika sanayide çok ilerlediği, İngiltere ve Almanya rekabetinden korkmadığı zaman, Adam

Gökalp'e göre, bir memlekette iktisadî hayat yüksek değilse, ne ilim, ne sanat, ne felsefe, hatta ne de ahlâk ve din yüksek tecellilerini gösterebilir. En mânevî zevkleri, en ruhanî vecdleri duyabilmek için de, yine iktisadî hayatın yükselmesi gerekir.

Smith'in fikirlerini müdafaa edecek ve her millete zorla kabul ettirmeye çalışacaktır. Her ne zaman olursa olsun, endüstride ileri gitmiş milletlerin ekonomi kitaplarını, **değişmez kutsal kitap kaideleri** gibi aynen okutmaya ve hayatımızda böyle bir devlet ekonomisinin peşinden gitmeye kalktıkça, iktisaden çökmeye doğru gideceğimizden şüphe etmeyiniz."[2]

Gökalp aynı zamanda, Marx'ın iktisadı, toplumlar için tek belirleyici faktör olarak görmesine karşı çıkar. Bu noktada Gökalp, sosyolojisinden etkilendiği Emile Durkheim'in; "**…Diğer içtimaî hadiseler, iktisadî hadiselere sebep olabildiği gibi; iktisadî hadiseler de içtimaî hadiselere sebep olabilir.**"[3] görüşünü destekler. Gökalp, Edmon Domolen'in tesis ettiği; "**yarınki cemiyet yalnız müstahsillerin olmalıdır**" anlayışını da mübalâğlı bulur. Çünkü, müstahsilin mânâsı genişletilince bir şair, bir âlim, bir musikişinas, bir filozof, bir ressam da müstahsildir. Yani üretici…O halde; "**yarınki cemiyet mütehassıslardan mürekkep olmalıdır**"[4] fikri daha doğrudur der. Aslında Gökalp'in bütün çalışmaları bir maksat doğrultusundadır: O da, millî kalarak çağdaşlaşmaktır. Bu çağdaşlaşma projesinde, Türkiye'de millî ekonominin oluşturulması ve tarım toplumundan, sanayi toplumuna geçilerek, Batı seviyesine erişilmesi önemli bir yer tutmaktadır. Nitekim Türkiye'deki durumu hep İngiltere, Almanya, Amerika gibi Batı memleketleriyle kıyaslamakta ve ülke realitesine göre çözümler üretmeye çalışmaktadır. Gökalp meselelere getirdiği çözümler noktasında tamamen yerlidir.

İktisada Dair İlk Yazı

Onun iktisadi meselelere ilişkin ilk yazısı, 16 Mayıs 1904 tarihli "Diyarbekir Gazetesi"nde yayınlandı. Adı "Kışla Meydanı" idi. Diyarbekir ve Peyman gazetesinde yazdığı birçok yazıda daha ziyade kendi bölgesinin ekonomik meselelerini konu almıştır.[5] Ziya Gökalp, İktisat Mecmuasında kaleme aldığı bir dizi yazıda ise, "Millet nedir? Millî iktisat neden ibarettir?" sorularına cevap aramaktadır.[6] Burada millî iktisadı, Türkleri bir camia haline getirecek, Türk harsının teşekkülünü temin edecek amillerden birisi olarak görmektedir. Ona göre iktisadî hayatın aile, şehir ve millî olmak üzere, üç devresi vardır. Aile iktisadı devresinde mübadele yoktur. Ücret ve fiyat kurumları henüz mevcut değildir. İşler imece usulüyle yahut esirler ve serfler vasıtasıyla yapılır. Küçük bir iş bölümü vardır. Şehir iktisadında ise mübadele doğrudan doğruya ve vasıtasızdır. Ona göre, bu üç iktisadî devre realitede birbirlerinden tamamıyla ayrı değildir. Her kavimde bu üç anlayıştan biri asıl, diğerleri de ikincil planda olarak bulunur. Yani şehir iktisadının hâkim olduğu yerlerde, aile iktisadının izleri olabileceği gibi, millî iktisadın hâkim olduğu yerlerde de aile ve şehir iktisatlarının izleri bulunabilir.[7]



Gökalp, bu yazılarında millî iktisadın nasıl meydana getirileceğini de anlatır. Bunun için mevcut iktisadî kurumları tetkik etmek ve diğer milletlerin kurumları ile karşılaştırmak önemlidir. Bu makalelerinde konuya daha çok teorik açıdan yaklaşmakta, bizlere bir şema sunmaktadır. Ona göre millî iktisadımızı aramaya giriştiğimizde, klasik iktisat ilmi ile işe başlamamalıyız. Çünkü klasik iktisatta, millîlik yoktur. Aynı zamanda da bizim iktisat hayatımıza tatbik edilemez. Mesela bizde şehir ve aşiret iktisadi sistemleri var. Birbirinden büsbütün ayrı olan bu iki sistemi aynı kural ve kaidelerle idare etmek mümkün müdür? Diye sormaktadır.[8] Yine millî iktisadımızı oluştururken memleketin ve milletin tarihini de göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Ona göre millî iktisadı oluştururken, mazi ve hâli bilmezsek, âti için düşüncelerimiz gerçek dışı olur. Eski Türklerde millî iktisat devreleri bulunduğuna dikkat çeken Gökalp'in, millî iktisadın devletin şekliyle yakın ilgisi olduğunu söyler. Ona göre iktisadın medine (şehir), saltanat ve millet iktisadı olmak üzere üç devresi vardır. Bunlardan millet iktisadı günümüz devletlerinde bulunmaktadır. Türkiye'nin istikbali de millî iktisattaki başarısı derecesine bağlıdır.[9]

Asri Devletin Tarifi

Gökalp'e göre asrî devlet büyük sanayiye malik devlettir. Ülkemizde de büyük sanayiye ulaşmak için, millî bir hamle ile askerlikte Avrupa'ya yetiştiğimiz gibi, sanayide en kısa zamanda onlara ulaşmamız lâzım. Avrupa'nın en son fennî terakkileriyle işe başlamalıyız. Mesela hareketimizin başlangıcı elektrik olmalı ve memleketimizi büyük bir elektrik şebekesi içine almalıyız.[10] Ayrıca devlet (valilik, kaymakamlık, belediyeler dâhil) özel teşebbüsle rekabet etmemek şartıyla ve özel teşebbüsün gerçekleştiremeyeceği alanlarda her türlü fabrikaları kurabilirler. Çünkü o an itibarıyla zayıf olan yerli şirketlerden büyük işler beklenemeyeceğini, ayrıca siyasî müdahaleleri arkalarından sürükleyip getiren ecnebi sermayesinden bir hayır gelmeyeceğini, dolayısıyla kendi yağımızla kavrulmamızın daha doğru bir davranış olacağını düşünmektedir. Gökalp, memleketimize büyük sanayiinin bütün şubelerini ancak devletin kurabileceğini savunur. Türkler tabiatı icabı devletçi olduğundan, her şeyin devlet tarafından başlatılmasını bekler. Bu sebeple devletin iktisadî işlerde yetkili olması için kendisinin bir iktisadî devlet mahiyetine girmesi gerekir. Bunun için de, bü-



tün devlet ricaliyle memurların tam manâsıyla iktisadiyatçı olması şarttır.[11] Ona göre, hükümetlerin başarısızlığı, siyasiler tarafından idare edilen hükümetlerin, iktisadî işleri de siyasetçilere havale etmesinden kaynaklanmaktadır.[12]

Ziya Gökalp "**İktisada Doğru**" isimli makalesinde[13] Türkiye'de iktisadın inkişafıyla zengin bir sınıf yetişmediği için, sadece zevk aldıkları işleri yapanlar çok azdır. Ülkemizde büyük âlimlerin, sanatkârların, filozofların yetişmemesi iktisadî hayatımızın çok geri olmasındandır. Avrupa'da yalnız mütehassısların eserlerine kıymet verilirken; bizde ise her şeyden bahsedenlerin otorite sayılmasının sebebini yine iktisadî hayatta aramalıyız. Bir memlekette iktisadî hayat ne kadar yüksekse, taksimi amalde o derecede derindir. Yüksek faaliyetlerin birer ihtisas mesleği olabilmesi, ancak taksimi amelin çok derinleşmiş bulunduğu yerlerde mümkündür. Yani, iktisada verilecek önem yalnız maddî refahı temin etmekle kalmaz; yüksek faaliyetlerin mümkün olmasına da zemin hazırlar. Bir memlekette iktisadî hayat yüksek değilse, ne ilim, ne sanat, ne felsefe, hatta ne de ahlâk ve din yüksek tecellilerini gösterebilir. Demek ki, en mânevî zevkleri, en ruhanî vecdleri duyabilmek için de, yine iktisadî hayatın yükselmesi gerekir.[14]



Çalışmaktan Kurtulmak İçin Çalışmak

Ziya Gökalp, Cumhuriyet Gazetesi'nde, "Çocuk Sütunu" genel başlığı altında da, çeşitli yazılar kaleme almıştır. Burada yayınlanan Hayvanlarda İktisadî Hayat, Hayvanlarda İktisat ve İhtiyaçları ve Ateş Yakabilen Mahlûk isimli oğlu Turgut'la babasının yaptığı sohbetler ekonominin bazı özelliklerine ve kavramlarına değinmektedir. Burada insanları diğer canlılardan ayıran en önemli farkın, ateş yakabilme özelliği olduğunu söylemektedir. Yine kâinatta çalışmayı sevmeyen yegâne canlının insanlar olduğunu; kölelik, işbölümü, makineler gibi müesseseleri insanların kendi zahmetlerini azaltmak için icat ettiklerini ifade etmektedir.[15] Yani insanlar çalışmaktan kurtulmak için çok çalışıyor. Ona göre şair Eşref bu durumu; "Az zahmete mukabil, çok menfaat husulü" mısraıyla çok güzel ifade etmiştir. İstediği ise insanın çalışmayı "**içtimaî hizmet**" gibi şerefli bir mertebeye yükseltmesidir. Burada sermaye ve mülkiyet olgusuna da dikkat çekmektedir. Proudhon'un meşhur *"mülkiyet hırsızlıktır"* sözüne atıfta bulunur. Buna mukabil, Charles Gide'nin; "Mülkiyet hırsızlıktır ifadesi birçok itirazları davet edebilir. Fakat onu tarsine çevirerek hırsızlık bir mülkiyettir haline getirirsek, her türlü itirazdan azâde kalır. Tabi olarak eğer mal sahipleri olmasaydı hırsızlık da olmayacaktı." Görüşünü öne sürerek Proudhon' a katılmamaktadır.[16] İktisadın başlangıcı olarak ihtiyaçları gören Gökalp'e göre; "sermayenin alâmetifarikası, yeni bir servet husule getirmek için tasarruf olunmuş bir servet olmasıdır."[17] Ona göre; "**Türkler özgürlük ve bağımsızlığı sevdikleri için, iştirakçi (komünist) olmazlar, fakat eşitliği sevdiklerinden dolayı, fertçi de kalamazlar. Türk kültürüne en uygun sistem, solidarizm yani dayanışmacılıktır. Kişisel mülkiyeti kaldırmaya girişmeleri doğru değildir. Yalnız sosyal dayanışmaya yarayan şahsi mülkiyetler varsa, bunlar meşru sayılamaz. Bundan başka, sadece şahsi mülkiyet olması gerekmez. Kişisel mülkiyet gibi, toplumsal mülkiyet de olmalıdır. Toplumun bir fedakârlığı veya zahmeti sonucunda meydana gelen ve kişilerin hiçbir emeğinden doğmayan fazla kâr, topluma aittir.**" [18]

Demek ki, Türklerin toplumsal ideali şahsi mülkiyeti kaldırmaksızın toplumsal servetleri fertlere kaptırmamak, genelin faydasına harcamak üzere korunmasına ve üretilmesine çalışmaktır.

Türklerin, bundan başka, bir de ekonomik idealî vardır ki, o da ülkeyi büyük sanayie kavuşturmaktır. Bazıları: "**Ülkemiz bir tarım ülkesidir. Biz daima çiftçi bir millet olarak kalmalıyız**" diyorlar, ki bu fikir asla doğru değil. Gerçekten, çiftçiliği hiçbir zaman elden bırakacak değiliz; fakat çağdaş bir millet olmak istiyorsak, mutlaka büyük sanayiye sahip olmamız gerekir. Avrupa hareketlerinin en önemlisi, ekonomik devrimdir. Ekonomik devrim ise, ilçe ekonomisi yerine, millet ekonomisinin ve küçük zanaatlar yerine,



büyük sanayiinin konulmasından ibarettir. Millet ekonomisi ve büyük sanayi ise, ancak koruma yönteminin uygulanması ile oluşabilir. Bu konuda bize yol gösterecek olan millî iktisat teorileridir. Amerika'da John Ras ve Almanya'da Friedrich List, İngiltere'de Manchesterienler kurdukları ekonomi biliminin, genel ve milletlerarası bir bilim olmayıp; sadece İngiltere'ye özgü millî bir ekonomi sisteminden ibaret olduğunu ortaya koydular. İngiltere, büyük sanayi ülkesi olduğu için, ürünlerini dışarıya göndermek ve dışarıdan ham madde getirmek zorundadır. Bu nedenle İngiltere için yararlı olan tek yöntem, gümrüklerin serbest olması kuralı yani açık kapı[19] politikasıdır. Bu ilkenin İngiltere gibi büyük sanayie sahip olmayan milletler tarafından kabul edilmesi, sonsuzluğa kadar İngiltere gibi sanayi ülkelerine ekonomik açıdan esir kalması sonucunu verecektir. İşte bu iki ekonomist, ülkeleri için birer özel "millî ekonomi" sistemi meydana getirerek, ülkelerinin büyük sanayie sahip olması yolunda çalıştılar ve başarılı da oldular. Bugün, Amerika ve İngiltere ile boy ölçüşecek bir konuma yükselmişlerdir ve şimdi onlar da, İngiltere'nin açık kapı politikasını izliyor. Fakat bu seviyeye gelebilmelerinin, yıllarca millî ekonominin koruma yöntemlerini uygulamaları sayesinde olduğunu da pek âlâ biliyorlar.

İşte Türk ekonomistlerinin de ilk işi, önce Türkiye'nin ekonomik gerçeklerini incelemek, sonra da bu objektif incelemelerden millî ekonomimiz için bilimsel ve esaslı bir program hazırlamaktır. Bu program gerçekleştirildikten sonra, ülkemizde büyük bir sanayi teşkil etmek için, her fert bu program dairesinde çalışmalı ve ekonomi bakanlığı da bu şahsi faaliyetlerin başında gelen bir düzenleyici görevi üstlenmelidir. Ziya Gökalp'ın, Türkiye'nin kalkınması ile ilgili görüşlerinin bir kısmını burada zikrettik. O, zamanının iktisadî meselelerini ele alarak, onları en iyi bir şekilde ifade etmiştir. Bu konuların bir kısmı günümüzde de tartışılmaya devam etmektedir. Bu anlamda son olarak; Ziya Gökalp'in, Cumhuriyet kurulurken ifade ettiği iktisadî fikirlerinin önemli bir kısmı hâlâ güncelliğini koruyor. Kanaatimce Gökalp'in iktisadî ve sosyal yönü ile önemi de buradan kaynaklanıyor.

Dipnot

[1]Ziya Gökalp, *Haz. Hilmi Ziya Ülken, Kanaat Kitabevi, 1961, İst.,31*

[2]Bir Fikir Adamının Romanı: *Ziya Gökalp, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2. bask., 1984. ss.123-124.*

[3]Ziya Gökalp, *Makaleler IX,Kültür Bak., Yay., Ankara1980. ss.26-27*

[4]Ziya Gökalp, *Makaleler VII,TC Kültür Bakanlığı Yay., ss.38*

[5]Rifat ÖNSOY, *"Ziya Gökalp'in İktisadi Görüşleri", İstanbul Üniversitesi Tarih Enstitüsü Dergisi, Sayı 12.ss.356..Diyarbekir ve Peyman gazetelerinde ekonomiyle ilgili yazılarının bir kısmı Muhasebe-i Iktisadiye, Dişten artmaz işten artar, Ticaret:El-Kasib..., Makale-i Iktisadiye, Ziraat ve Zenaat, Arzi münazaları gibi başlıkları taşımaktadır.*

[6]Ziya Gökalp, *Makaleler VIII, T.C. Kültür Bakanlığı Yay.,ss.75-96.*

[7]Age.,ss.78-81

[8]Age.,ss.86

[9]Age.,ss.86-87.

[10]Age.,ss.170. *Gökalp'in 1920'lerde söylediği bu sözlerden 70 yıl sonra 1990'larda dönemin Cumhurbaşkanı Turgut ÖZAL ile Dönemin Başbakanı Süleyman DEMİREL arasındaki önemli tartışmalardan birisi de ÖZAL'ın Türk köylerinin; Demirelin'de Türk köylüsünün yüzde yetmişine elektrik götürdükleri yönündeki öğünmeleridir.*

[11]Başbakanlık Müsteşarı Prof.Dr.Ömer DİNÇER'in *2004 yılında Kanal7 televizyonunda katıldığı bi haber proğramında söylediği "sos yirmi yil içerisinde işletmeci devlet anlayışının egemen olmaya başladığı,bu nedenle işletme profesörü olarak benim Başbakanlık Müsteşarı olarak atanmam isabetli olmuştur" şeklindeki sözleri de Gökalp'in görüşlerinin başka biçimde ifadesir.*

[12]*Nitekim KİT'lerin onlarca yıldır zarar etmesinin temel sebebi de siyasiler tarafından idare edilmesidir.Bunların özelleştirildiklerinde kar etmeye başlaması gerek bizi gerek se Ziya Gökalp'i haklı göstermektedir.*

[13]Ziya Gökalp, *Makaleler VII,TC Kültür Bakanlığı Yay., ss.34-40.*

[14]Age.,ss.37.

[15]Ziya Gökalp, *Makaleler IX,TC Kültür Bakanlığı Yay., ss.216-217.*

[16]Age.,ss.220

[17]Age.,ss.221

[18]Ziya GÖKALP, *Türkçülüğün Esasları,"İktisadî Türkçülük", MEB yayınları,İst.,1990.ss.178-182.*

[19]*Türkiye'de 1996 yılında büyük ümitlerle gümrük birliğine gitmiştir.2003 yılı sonuna geldiğimizde ise bu işten zararımız Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan AYGÜN'ün ifadesine göre, 80 milyar olmuştur. (Bakınız ATO internet sitesi) 11 Kasım 2003'de Haber Analiz'e verdiği bir röportajında Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden dolayı uğradığı zararın 100 milyar dolar olduğunu ifade etmektedir.*

Dr. Kemal KAHRAMAN
kekahraman@yahoo.com

Cumhuriyet'in İlk Yıllarından Günümüze

Özel Teşebbüs ve Şirketler

Yeni Türk Devleti, birçok konuda olduğu gibi, İttihatçıların özel teşebbüsü destekleme politikasını da miras aldı. Özel teşebbüsün desteklenmesiyle 1921– 1930 arasında kurulan ve en az 50 kişinin çalıştığı sanayi kuruluşu 24 iken, bu sayı 1931–1940 yılları arasında 57, 1941-1950 arasında ise 149 oldu.

1846 – 1879 arasında, yani Abdülmecit ve Abdülaziz devriyle II. Abdülhamit'in ilk yıllarında İstanbul'da yaşayan Alman yazar ve bilim adamı A. David Mordtmann, Osmanlı devlet ve toplum yapısıyla ilgili izlenimlerini anlattığı İstanbul ve Yeni Osmanlılar adlı kitabının bir yerinde, biraz da alaycı bir ifadeyle şöyle yazıyor: " *(Osmanlı'da) Maarif, Ticaret, Ziraat ve Nafia Nezaretleri daha önceleri yoktu ; devlet bu işlerle hiç ilgilenmiyordu. Bu nezaretler 1847'den itibaren kurulmaya başlandı fakat çoğunun varlığı isimden ibarettir.*" Bu ifadeler bize Osmanlı toplum düzeni hakkında bir fikir veriyor. Söz konusu alanlarda devlet yoksa da bu alanlar elbette vardı. Koskoca devlet elbette nafiasız, ticaretsiz değildi. Kendine özgü bir toprak düzeni, eğitim sistemi vardı ve bu işler yerel sivil yönetim birimleri, vakıflar ve başka sivil kuruluşlar tarafından yürütülüyordu. Bu konuda Ahmet Tabakoğlu'nun *Türk İktisat Tarihi* gibi bir çok esere baş vurulabilir.

Sanayi Devrimi ve liberal ekonomik düzen Batı Dünyasına hakim olduğunda aslında Osmanlı toplum yapısı buna hazırlıklıydı. Bir dönüşüm gerekliydi ki bunu Batı toplumları da yaşamaktaydı. Osmanlı yenileşmesi, gevşek Osmanlı sistemini merkezi hale getirerek devlete bağlı bir düzene sokma ve böylece dağılmayı önleme girişimidir. Tabi bunu yaparken kurumlaşmada önde giden Batı ülkeleri örnek alınıyordu. Özel teşebbüs ve şirketler açısından da benzeri bir gelişme yaşandı. Demiryolu, posta, telgraf, ulaşım gibi birçok alanda başlayan yatırımlar, çoğu yabancı ortaklı şirketler tarafından yürütüldü. Dönemin finans dünyasında kullanılan hisse senedi, bono gibi enstrümanlar Osmanlı ticaret merkezlerinde de yaygın bir şekilde mevcuttu. Abdülaziz'in arkasında hatırı sayılır miktarda Osmanlı Bankası bonosu bıraktığı biliniyor.

Ünlü Osmanlı sadrazamları Ali ve Fuat Paşalar zamanında türlü nedenlerle Posta şirketi iflas ediyor ve yerine Posta Umum Müdürlüğü kuruluyor. Yani posta, özel teşebbüsle başlıyor. Demiryolu, telgraf, ulaşım da öyle. Fakat ticarette yabancı şirketler ve onlarla birlikte çalışan azınlıkların hakimiyeti vardır. Müslüman halkın ticaret ve sanayie yönelmesi ise daha zor ve uzun zamanda oluyor. Tabi bunun siyasal nedenlerini de göz ardı etmemek gerek. Aynı siyasal nedenlerle devlet, Müslüman – Türk unsurda özel teşebbüs ve şirketleşmeyi teşvik etme gereğini duyuyor.

1908'e kadar Osmanlı topraklarında bilinen anonim şirket sayısı 86 iken 1908 - 1918 arasında bu sayı 236'ya çıkıyor. Özellikle 1914 sonrasında kurulanların çoğu Müslüman - Türk şirketleri. Şirketlerin yoğunlaştığı merkezler olarak, büyük çoğunluk İstanbul'da olmak üzere İzmir, Konya, Aydın, Bursa, İzmit, Uşak, Manisa, Kayseri, Ankara sayılabilir. 1920 yılında İstanbul dışında, milli anonim şirketlerde Konya başı çekmekte, onu İzmir, Aydın, Bursa, Kayseri, Kütahya, Eskişehir, Ankara gibi merkezler izlemektedir. İlk milli banka Konya Karaman'da kuruldu, bunu Aydın, Kayseri, Adapazarı gibi merkezler izledi.

Genel olarak özetleyecek olursak; 1923 - 1950 kamusal kurumlaşma, 1950 - 1961 özel sektör kurumlaşma, 1961-1980 para piyasalarının yaygınlaşma, 1980 - 1988 dış ticarette serbestlik ve 1988 - 1994 mali serbestleşme dönemi olmuştur. 1990'lı yıllardan itibaren başlayan özel teşebbüsün yaygınlaşması olgusu işte bu temeller üzerinde gerçekleşti.

Kuruluş Devre: Devlet Kapitalizmi

Yeni Türk Devleti, başka birçok konuda



olduğu gibi, İttihatçıların özel teşebbüsü destekleme politikasını da miras aldı. Siyasal, ekonomik sistemde henüz temel bir ayrışma sağlanmış değildi. Mecliste İttihat – Ahrar ikilemi devralınmış gibiydi. İttihatçı gelenekten gelen Halk Fırkasına karşı daha liberal bir partinin kuruluşu gecikmedi: Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası.
Yeni yönetimin benimsediği Batı tarzı kapitalist sistem bir iş adamları sınıfına ihtiyaç duyuyordu. Bu da Türk nüfus içinde bir zengin sınıfın oluşmasına bağlıydı. Yönetici kadrolar ellerindeki siyasi gücü kendilerini, yakınlarını veya iş ortaklarını zenginleştirmek için kullanınca Cumhuriyetin yeni zenginleri ortaya çıkmaya başladı. Birçok hükümet ve parlamento üyesi, üst düzey bürokrat ve liderlerin yakınları iş hayatına atıldı, oluşan "milli burjuvazinin" kurucuları arasında yer aldı. Yerli ve yabancı şirketlerin iş takipçisi, temsilcisi, ortağı ve yönetim kurulu üyesi olarak, yönetimle yerli ve yabancı şirketler arasında organik bağları kurdular.
Devlet ihaleleri, önemli bir zenginleştirme yoluydu. Devletin içeriden veya dışarıdan satın aldığı mal ve hizmetler, yeni meclis üyeleriyle dost ve akrabaları olan müteahhitlerin büyük servet biriktirmesini sağladı. Bir başka yol, devlet bankaları ve İş Bankası kredilerinin dağıtılmasıydı. Kaynaklara göre özellikle İş Bankası, liderlerin yakınlarına kredi dağıtmakla meşhurdu. İstanbul ve İzmir limanlarının işletilmesi, şeker üretimi ve ithali gibi temel ihtiyaç maddeleri üzerine bazı özel şirketlere verilen tekeller büyük servetlere yol açtı. Bazı girişimcilere de şirket sermayesine hazinenin katılmasıyla fon sağlandı. 1920'lerin sonunda devlet 29 şirketin toplam sermayelerinin %38'ini satın alarak o günün cari değeriyle 22 Milyon TL aktardı. Tabi siyasi nüfuz kullanarak zengin olmaya karşı eleştiriler de geliyordu. Zamanın Bahriye Vekili Yavuz zırhlısının onarılması işinde rüşvet aldığı iddiasıyla mecliste Yüce Divan'a sevk edilir. Orada kendini savunmak için söylediği şu sözler, döneme ışık tutar niteliktedir: " Bana neden soruyorsunuz ? Hepiniz, başta reisimiz olmak üzere, zenginleşmek lazımdır, demokrasi zenginliğe dayanır demiyor muydunuz ? Hepiniz aynı şekilde işlere girmediniz mi ?"
Doğudaki isyan ve yaşanan siyasi bunalım, tek parti sistemine, takrir-i sükuna götürdüğü gibi, Devletçi bir ekonomik rejimin de yolunu açtı. Özellikle Dünyada yaşanan 1929 bunalımı ihracatı büyük ölçüde baltaladı ve yaşanan parasızlık özel girişimlerin önünü kesti. Bu ortamda Cumhuriyet yönetimi devletçi karma ekonomi sistemine geçmeye karar verdi. 1930 – 31 yıllarında temel sanayiin devlet tarafından kurulması ve işletilmesi kesinleşti.Tabi burada, kapitalizmin başarısızlığı gibi görünen büyük bunalımı ve bunu fırsat bilen ve bizdeki gibi kuruluş heyecanını yaşayan Sovyet rejiminin devreye girerek yardım etmek istemesini dikkate almamız gerekiyor. Yeni Sovyet rejimi kapı komşusunu kazanmak istemektedir.
O sırada bez, şeker, gazyağı gibi o günün en temel ihtiyaç maddeleri ithal ediliyordu. Şeker, orta gelir grubunun bile ulaşamadığı bir şeydi. 1932 yılında tıpkı Doğu Bloku ülkelerinde olduğu gibi beş yıllık kalkınma planı hazırlanmaya başlandı. 1933'de Sümerbank kuruldu ve bu Kamu İktisadi Teşebüsleri 'nin (KİT) temeli oldu. 1934'te planlı ekonomi dönemi açıldı. Şekerbank, Etibank derken 1937 sonuna kadar dokuma, demir, kağıt, şeker, cam, kimya gibi alanlarda 16 büyük fabrika kuruldu. Bu kuruluşlar ve onlara bağlı yan sanayi ve hizmet alanları İkinci Dünya Savaşı'na doğru giden dış gelişmeler karşısında ekonominin bir ölçüde nefes almasını sağladı. Dünya buhranı ve İkinci Dünya Savaşı koşullarında uygulanan yüksek gümrük tarifeleri ve döviz sınırlamaları ithalat hacmini daraltınca iç piyasa yerli sanayi ve ticaret açısından korunmuş oldu. Bu durum da yerli sanayi ve ticaret burjuvazisinin gelişmesini olumlu yönde etkiledi. Fiyatlar beş kat artarken ücretler düştü ve bu işletmelerin karlılığını artırdı. Buna bağlı olarak savaş yıllarında birçok yeni özel sanayi işletmesi kuruldu. En az 10 kişinin çalıştığı sanayi kuruluşları 1927'de 1880'den 1950'de 2520'ye yükseldi. 1921 - 30 arasında kurulan en az 50 kişinin çalıştığı sanayi kuruluşu 24 iken bu sayı 1931 - 1940 arasında 57, 1941 - 1950 arası 149'dur.
Savaş sonrasında ise dışarıdan Amerika ve içeriden yerli işadamları çevrelerinden gelen baskılar devletçi sanayileşme politikasını gözden düşürdü. 1945 bütçe görüşmelerinde İktisat Bakanı Fuat Sirmen, Cumhuriyet rejiminin esasta özel mülkiyete dayandığını vurgulayarak, hükümetin sanayileşmede özel girişime ağırlık vereceğini açıkladı. Amerika öncülüğündeki Batı dünyası Almanya'nın şahsında devletçi otoriter sistemlere karşı zafer kazanmıştı ve bir kez daha kapitalist dünya revaçtaydı. Karma ekonomide kantarın topuzu bu eğilimi izlemekte gecikmedi. Siyasal sistem de bundan nasibini aldı. CHP'nin içinden yenilikçi kanat yeni bir siyasal örgütlenmeye giderek hem özel teşebbüs hem de siyasal özgürlük taleplerine cevap verdi.
Aslında CHP de savaş sonrasındaki bu

trende uymak istedi fakat o kadar esnek değildi. O sırada ülkemize gelen Amerikalı ekonomi uzmanı Thornburg, Ankara (CHP) hükümetinin ekonomi programını "devlet sosyalizminin aşırı bir ifadesi" olarak değerlendiriyordu. Yazdığı raporda iki ana nokta üzerine yoğunlaştı : 1. Türkiye'nin iktisadi kalkınması devlet faaliyetlerinin genişlemesiyle değil Türk halkının girişim gücü ve yeteneğiyle başarılabilir. 2. Türkiye'nin en çok ihtiyacı olan yatırım alanları, yollar, sulama sistemi (tarım), kamu sağlığı ve eğitimin yaygınlaştırılmasıdır.Bu noktalar, DP ve hatta daha sonra AP politikaları düşünüldüğünde, oldukça dikkat çekicidir.

Devletçiliğin özel teşebbüs üzerindeki en olumlu etkisi vasıflı eleman yetiştirmesidir. Devlet sektöründe yetişen kaliteli yönetici, personel ve işçiler, bunları eğitmek için masraf etmemiş olan özel işletmelere transfer edilmiştir. Yani KİT'ler vasıflı personel okulu gibi çalışmıştır. 1923 – 50 döneminde devlet bürokrasisinden gelen insanlar sanayi ve ticaret burjuvazisinin önemli bir kısmını oluşturdu. Bu dönemdeki girişimcilerin en az %40'ı iş hayatına devlet sektöründen atıldı. Bu oran 1931 – 40 arasında % 78'e kadar çıkar. 1941- 50 arasında ise % 31'dir. Bunlar arasında ticaret kökenli ailelerden gelenler olduğu gibi fakir aile çocukları da vardır. Devlet kurumları ve adamlarıyla sanayi ve ticaret burjuvazisi arasındaki bu samimi ilişki devlet politikalarına da pek ters düşmüyordu. Çünkü devlet tecrübesi olan özel teşebbüs daha bir makbuldü.

Serbest Piyasa, Serbest Siyaset

DP, savaş sonrası trendi yakalamış bir siyasi grup olarak içeride ve dışarıda kabul gördü. Toplum açısından adeta bastırılmış duyguların bir açılımıydı.Bu nedenle gerek siyasette, gerek ekonomide büyük rakamların, geometrik büyümelerin devrine girildi. İşte size ekonomideki büyümenin bazı göstergeleri : 1950'den 1965'e tarım sektöründeki reel büyüme oranı : %90. İmalat sanayiinde % 370. Madencilik sektöründe : %263.5. Elektrik, gaz ve su sektöründe : % 585. Toplam sanayide : % 367. İnşaat sektöründe : % 321. Ulaştırma – haberleşmede : % 318.

Şimdi GSMH'de sektör paylarındaki değişime bakalım : 1950'de tarım: % 41, sanayi : % 13.1, hizmetler % 45.9. Bu oranlar günümüze kadar dramatik bir değişim yaşıyor. Tarım'ın GSMH'deki payı 1960'ta 37.5, 1980'de 24.2, 1995'te ise 14.5 oluyor. Sanayi ise tersine bir seyir izliyor : 1960'ta 15.7, 1980'de 20.5, 1995'te 27.7'ye ulaşıyor.

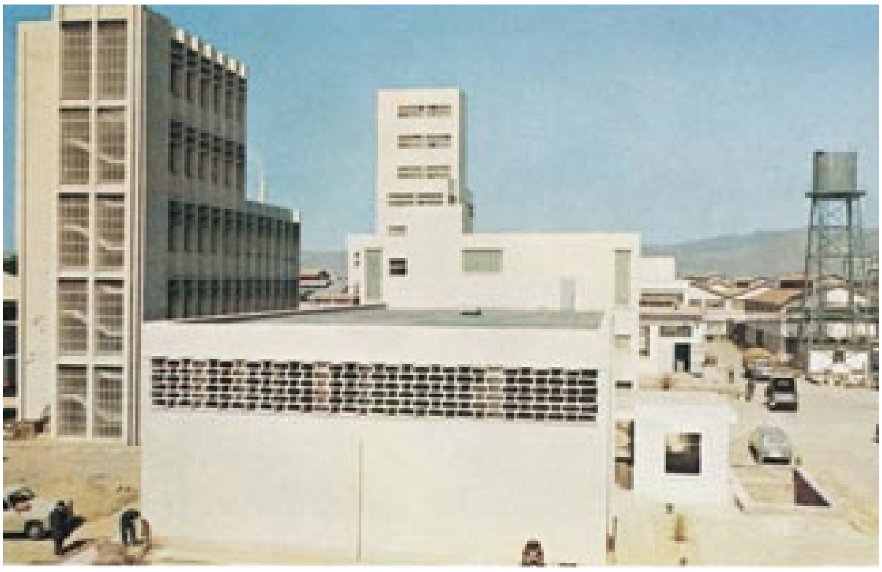
1950'den bugüne yaşanan değişimi izlediğimizde kamudan özel sektöre bir geçiş yaşandığını, katma değer açısından büyük ölçekli işletmelerin oranlarının büyüdüğünü görüyoruz. KİT'ler ise özellikle 70'li yıllarda düşüşe geçiyor, 80'li yıllarda ise artık hantal birer işletme oldukları, devlete ve millete yük haline geldikleri anlaşılıyor. Bu nedenle özelleştirme çalışmaları başlıyor.



Aynı süreçte özel sektör ve işletmelerin büyük bir gelişme kaydettiğini görüyoruz. Yazımızın başında vurguladığımız Anadolu gerçeği açısından baktığımızda özel girişimin coğrafi durumu şöyle bir gelişme seyri izliyor : 1927'de işletmelerin bölgesel dağılımında belli bir denge vardır (yüzde olarak) . Marmara 29.7, Ege 19, Karadeniz 17.2, İç Anadolu 13.2, Akdeniz 8.1, Güneydoğu 7.6, Doğu 5.2. Menderes döneminin hemen sonunda 1960'ta ise dramatik bir değişim vardır : Marmara 56.1, Ege 14, Karadeniz 7.8, İç Anadolu 11.6, Akdeniz 6.4, Güneydoğu 1.7, Doğu 1.6. Bu öyle çarpıcı bir değişme olmuştur ki, 1989'a geldiğimizde karakterinde bir değişiklik görmüyoruz : Marmara : 55.4, Ege 16.3, Karadeniz 9, İç Anadolu 10.7, Akdeniz 5, Güneydoğu 2, Doğu 1.7. Akdeniz Bölgesi gerilemiş, Doğu aynı kalmıştır. Özetle kuruluş yıllarında sanayi ve ticaret işletmeleri açısından İstanbul ile Anadolu arasında dramatik bir uçurum yoktur, İzmir bölgesi ve Karadeniz'de canlılık vardır. Bu tablo elbette Menderes devrinin ulaşım hamlesiyle bir tezat teşkil eder. Yollar adeta insanların bir an önce İstanbul'a ulaşması için yapılmıştır. Bir kez ulaşanlar, dönmekten vazgeçmiş gibidir.

Yatırım alanları açısından baktığımızda özel sektörün imalat sanayi ve konutta açık farkla önde gittiğini, kamu yatırımlarının ulaştırma, enerji ve tarımda yoğunlaştığını görüyoruz. Genel anlamda sabit sermaye yatırımında mesela tarımda yatırım oranı 1963'te % 14'ten 1995'te % 7'ye düşmüştür. Aynı yıllarda imalat sanayi yatırımı % 34.7'den % 17.3'e inerken ulaştırma ve konutta bir sıçrama yaşanmıştır ki her iki veri bizi kırsal kesimden kente göçe götürmektedir.

1963 ile 1995 göstergelerini kamu ve özel sermaye hareketi olarak (yatırımların toplam sermaye içindeki payı) ayırırsak, imalat sanayiinde özel sektörün payı % 52.2'den % 25.4'e, kamunun payı % 10.2'den % 5.5'e düşmüştür. Öte yandan konutta özelin payı % 25.4'ten % 45.1'e fırlamıştır. Ulaştırmada kamunun payı 28'den 33.3'e çıkmakla birlikte daha dikkat çekici olan özelin 3'ten 15.8'e fırlama-



sıdır ki bu özel sektörün ulaştırma yatırımlarına giderek daha fazla oranda girdiğini göstermektedir. Konutta ise devlet yatırımları her zaman yetersiz düzeydedir. 3.3'ten 1.4'e inmiştir. Bu durum kentlerdeki çarpık kentleşmeyi açıklayıcı mahiyettedir.

Özal Dönemi olarak da tanımlanan 80 sonrasındaki dönemin kendine özgü özellikleri olmuştur. Bu dönemin karakteristik özelliği, özel yatırım ve tüketimin dramatik rakamlarla artması, buna karşılık kamu yatırımlarının aynı oranda azalmasıdır. Burada dikkat çekici olan, kamu tüketiminde aynı oranda düşüş şöyle dursun belli bir oranda artış kaydedilmesidir. Bu da devletin küçültülmesi ve özelleştirme politikasının realize edilemediğini gösteriyor. Devlet ekonominin, tüketimin hayati bir unsuru olmaya devam etmiştir.

Genel olarak özetleyecek olursak, 1923 – 50 kamusal kurumlaşma dönemi, 1950 – 61 özel sektör kurumlaşma dönemi, 1961 – 1980 para piyasalarının yaygınlaşma dönemi, 1980 – 88 dış ticarette serbestlik dönemi, 1988 – 94 mali serbestleşme dönemi olmuştur. 90'lı yıllardan itibaren başlayan özel teşebbüsün yaygınlaşması olgusu işte bu temeller üzerinde gerçekleşti.

Anadolu Kaplanları

1980 sonrasındaki dönemde sanayi ve ticaretin Anadolu'da belli merkezlerde odaklaşarak yaygınlaştığını söyleyebiliriz. Bu odaklar, dünyadaki gelişmelere bağlı olarak dönemin siyasi iradesinin de teşvikleriyle atılım yaptılar, uluslar arası piyasalara atıldılar. Anadolu'nun farklı yörelerinde yukarıda izlenebileceği gibi var olan potansiyeller, kabuklarını kırma ve dışa açılma yarışı içine girdiler.

Sanayi ve ticaretin odaklaştığı ana bölgeler İstanbul, İzmir, Ankara ve Çukurova bölgeleridir. Bu dört bölge, istihdam açısından mesela sanayide çalışanların 1971'de% 67'sini istihdam ederken bu oran 1995'te % 72.7'ye çıktı. Yalnızca İstanbul bölgesinin sağladığı istihdam 1971'de toplamın % 44.6'sı iken 1995'te % 48'e ulaştı. Bu ana bölgelerin dışında bölgesel merkezler de oluştu ki bunların belli başlıları Konya, Kayseri, Gaziantep, Eskişehir, Çorum, Denizli'dir. Bu merkezlerin toplam sanayi istihdamındaki payı 1971'de %6.5 iken 1995'de %10'a kadar yükseldi. Kısacası söz konusu dönemde Anadolu'daki bölgesel sanayi odakları toplam ekonomik değerler içindeki ağırlıklarını artırdılar.

1983 yılında gündeme gelen yeni ticaret rejimi ile liberalleşme ve serbest pazara uyum çalışmaları adeta özel teşebbüs ve yatırımları zorlayan bir zemin hazırladı. 1970'lerde kullanılamayan kurulu kapasiteler devreye girdi, rekabet gücünü artırmaya ve dış piyasalara açılmaya dönük önlemler alındı. Başta tekstil ve dokuma olmak üzere emek yoğunluğu fazla olan alanlar Türkiye'nin dış pazarlarda rekabet gücünü artırıyordu.

Ekonomik büyümeyi az gelişmiş yörelere yayma politikası yani teşvik politikası 1968'den itibaren gündemdedir. O zaman Doğu ve Güneydoğu illerindeki 22 ilimiz kalkınmada öncelikli yöreler kapsamına alınmış, bu iller sürekli artmış, bu illere özel teşviklerin yanı sıra ek destekler sağlanmıştır. İşin ilginç yanı devlet teşviklerinin bu yörelerde beklenen kıpırdanmaya yol açmaması, sanayi ve ticaret dağılımını oransal olarak pek etkilememesidir.

Öte yandan kalkınmada öncelikli iller arasında yer alıp, devlet tarafından yönlendirilmeden kendi imkanlarıyla gelişen iller vardır. Bunlar arasında Çorum, K.Maraş, Tokat, Malatya, Yozgat öne çıkar. Bir de kalkınmada öncelikli iller dışında kalıp Anadolu'daki en büyük sanayi ve ticaret hamlesini gerçekleştiren illerimiz var ki bunların başında Konya, Kayseri, Denizli, Gaziantep geliyor. Bu illerimizdeki ekonomik büyüme başarısı elbette özel teşebbüs dinamiklerine bağlıdır fakat o yıllarda devletin sağladığı genel atmosferin uygunluğu da önemlidir. Anadolu'da dış pazarları hedefleyen sektörler doğmuş ve gelişmiştir. Anadolu illerinde var olan potansiyel, ortaya çıkacak enstrümanları bulup sonuç almıştır.

Çorum örneğinde gelişme, yerel kaynak ve imkanları değerlendirmek isteyen aile ve ortaklık işletmelerine dayanıyor. Başlangıçta yerel yatırımcılara dayanırken daha sonra diğer bölgelerden de yatırımcıları çekmiştir. Kalkınmada öncelikli iller arasında yer aldığından, devlet teşviklerinin de payı önemlidir. Bölgedeki tarım ve hayvancılığa bağlı bir sanayileşme sağlanmıştır.Un, yem ve et ürünleri fabrikaları gibi.





Denizli örneğinde ise geleneksel dokuma tezgahlarının yeni üretim biçimlerine göre geliştirilmesi söz konusudur. Buldan ve Babadağ tezgahları 60'lı yıllarda elektrikli üretime geçmiş, 70'li yıllarda yurt çapında fason işlere geçilmiş 80 sonrasında ise teknolojik devrim yaşanarak dış pazarlara yönelmiştir. Konfeksiyon sanayiinde işyeri sayısı 1980'de 29 iken, 1996'de 275 olmuş, toplamdaki payı % 25'ten 65.6'ya yükselmiştir. Genel sanayi işyeri sayısı ise (Denizli'de) 1980'de 117'den 1996'de 419'a çıkmıştır. Çarpıcı bir nokta Denizli'de toplam sanayi üretiminin % 44.32'sinin, konfeksiyon üretiminin % 61.9'unun ihraç edilmesidir. Bunun % 80'i havlu ve bornozdur fakat ev tekstili de önemlidir. Şirketlerin çoğu küçük ve orta ölçeklidir ve aile geleneğine dayanır. Yüzde 90'ı fasoncudur.

Konya örneği ise korumacılık ve devlet teşvikleriyle pek ilgisi olmayan, kendi dinamiklerini oluşturarak büyük gelişme kaydetmiştir. Burada işletmeler daha çok makine imalat ve otomotiv yan sanayi sektöründe uzmanlaştı.1985 – 95 döneminde özel sanayi makineleri ve oto yedek parça üretiminde % 50'den fazla bir artış kaydedildi. Konya Sanayi Odası raporuna göre sadece 1991 – 93 döneminde 425 sanayi birimi kuruldu. 1950 öncesinde burada sadece gıda sanayi ve un fabrikaları mevcuttu. 50 – 60 dönemindeki tarımda makineleşme çabalarıyla birlikte tarım aletleri üretim ve onarımı gündeme geldi. 70'lerde yapılan 19 küçük sanayi sitesi ve 80'li yıllarda gerekleşen Organize Sanayi Bölgesi bugünkü sanayiin altyapısını oluşturdu.

Yeni kurulan firmalar giderek daha büyük ortaklıklar ve ölçekler şeklindedir ve teknolojik açıdan çok gelişmiş düzeydedir. Dış pazarlara da açılmış durumdadır. Konya örneğinde araştırma boyutu da önemli olduğundan iyi bir üniversite – sanayi işbirliği sergilenmiştir. Diğer bir nokta özellikle 1980'lerin ortalarından itibaren hızla artan holdinglerdir. 1998'de 20 kadar büyük holding söz konusudur. Kar zarar ortaklığı şeklinde finansal örgütlenmesini yapan bu holdingler içeriden ve yurt dışından büyük miktarlarda para topladılar, bu sayede yeni tesisler kurdular veya sermaye sıkıntısı çeken firmaları satın aldılar. Daha sonraki yıllarda ise piyasa şartlarına, finans sistemine entegre olmamanın sıkıntılarını yaşadılar. Günümüzde, altın devirleri gerilerde kalmış durumdadır.

Sonuç: Üretimde Dayanışma Sistemi

Ekonomi araştırmacıları soruyorlar: 80 sonrasında Anadolu'da yeni merkezler gelişmeye neden başladı ve dünya pazarlarına yönelik üretim yapmayı nasıl başardı? Bunda yörelerdeki dayanışma modelleri olduğu kadar Özal devrinin siyasal şartları ve uluslararası konjonktürün rol oynadığı bir gerçektir. Dayanışma modellerinden biraz bahsettik. Aile işletmeleri, ortaklar ve sivil toplum kuruluşları. Aynı dönemde kalite yönetimi, kişisel gelişim, liderlik gibi eğitimlerin ve eğitim kuruluşlarının da mantar gibi bittiğini biliyoruz.

Bir yandan SPK kuruluyor, bir yandan dış ticaret canlandırılıyor, bir yandan otoyollar, havaalanları yapılıyor. Aslında genel bir kalkınma hamlesi yaşanıyor. Bu ortam, özel teşebbüs kadar sivil toplum örgütlerini de öne çıkarıyor. TÜSİAD'dan sonra İstanbul'da MÜSİAD kuruluyor. Fakat sektörel veya bölgesel anlamda birçok SİAD'lar kuruluyor. Bu işadamları örgütleri dışa açılma ve eğitim faaliyetleriyle üyeleri arasında bir dayanışma ortamı hazırlıyor. Ticaret ve Sanayi Odalarının önemi artıyor. Denizli'de girişimcilerin çoğu Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGS) 'nde örgütleniyor ama aynı zamanda İstanbul merkezli SİAD'ların da üyesidir.

Anadolu'da ortaya çıkan sanayi ve ticaret merkezlerinin genel özelliği belirli bir sektörde uzmanlaşma, küçük ve orta ölçekli firmaların hakimiyeti, firmalar arası dayanışma ağları, kalite ve verimliliğin öne çıkması, işverenle çalışan ve hissedarlar arasında güven ortamı sağlayan sosyokültürel kimlik ve etkili sivil toplum örgütlenmesidir. Bu güven ortamı işçi işveren ilişkilerini adeta sorunsuz bir hale getirmiştir ve geleneksel patron – işçi ikilemi buralara girememiştir. Aynı dayanışma ağları, ekonomik ortamın olduğu kadar toplumsal ve siyasal katılım ortamının da zeminini oluşturmuştur. Ekonomik anlamda, finans sisteminden kopuk olarak gelişen yapılanmaları uyuma ve entegrasyona zorlamış, bu konuda destek vermiştir. Burada özel finans kuruluşlarının katkısını unutmamak gerekir. Siyasal anlamda ise daha esnek ve gelişmelere açık bir anlayışın gelişmesini sağlamıştır.

Kaynakça

1. DİE, DPT.
2. Hurşit Güneş, Dünden Bugüne Para Politikaları, *75 Yılda Para'nın Serüveni*, İst. 1998.
3. 75 Yılda Çarklar ve Chipler, İst. 1998.
4 Prof. Dr. Yahya Tezel, *Cumhuriyet Döneminin İktisat Tarihi* (1923 – 1950), Ankara 1982.
5. Dr. İbrahim Okçuoğlu, *Türkiye'de Kapitalizmin Gelişmesi*, İst. 2001.
6. Prof Dr. Zafer Toprak, *Milli İktisat Milli Burjuvazi*, İst. 1995
7. Ayşe Buğra, Devlet ve İşadamarı, İst.1995.
8. Çağlar Keyder, *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*, İst. 1989.
9. A. David Mordtmann, *İstanbul ve Yeni Osmanlılar* (Terc. G.S. Habermann), İst. 1999.

Prof. Dr. Kemalettin ÇONKAR - Öğr. Gör. Veysel AĞCA
Afyon Kocatepe Ün. İİBF Dekanı - Afyon Kocatepe Ün. Öğr. Gör.

Ekonomik Kalkınmanın Temel Dinamiği

Girişimci ve Girişimcilik

Girişimci, risk alarak yenilik yapın veya gelişme kateden kişidir. Dolayısıyla girişimciler, fikir üretir ve yenilik ortaya koyar. Günümüzde girişimcilik, modern ve geleneksel tüm sektörlerdeki firmalarda, küçük ve büyük ölçekli işletmelerde ve farklı mülkiyet yapıları içinde geçerli bir olgu olarak değerlendirilmektedir.

Giriş

Girişimcilik, günümüzde artık bir iş baş latmadan da öte, bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Her ne kadar bir teşebbüs başlatma, girişimciliğin önemli bir yönü olsa da resmin tamamı bu değildir. Bu durum gerçekte gerekli bir koşul bile değildir. Fırsatın araştırılması ve değerlendirilmesi, güvenliğin ötesinde risklerin alınması ve yenilikçi fikirlerin gerçeğe dönüştürülmesi çabaları girişimciliğin temel faaliyetleridir. Amaç, yenilikçi fikirleri organizasyonel gerçeklere dönüştürmektir. Bu bağlamda girişimciler yeni bir firma kurarak veya mevcut bir firma içinde eskinin yerine geçecek veya onu ortadan kaldıracak yenilikler yaratırlar. Girişimciler varsayımlara meydan okur, kurulu düzeni ve kuralları esnetir veya ihlal ederler.

Dünyadaki ekonomik göstergelere baktığımızda global bir girişimsel devrimin ortalarında olduğumuzu söyleyebiliriz. Özellikle, firmaların pazara yeni mal ve hizmet sunma oranları pek çok sektörde rekor seviyelere ulaşmaktadır. Aynı şey yeni ürün ve süreçlerle ilgili patent ve lisans alımlarındaki artışlar için de söylenebilmektedir. Ayrıca yeni teknolojilerin geliştirilmesi, tatbik edilmesi ve seviyesinin yükseltilmesi baş döndürücü bir hızla ilerlemektedir. Yeni biçimlerdeki iş organizasyonlarının ve iş ilişkilerinin günlük olarak ortaya çıktığı gözlenmektedir. Girişimsel düşünme ve davranma, her ülkede ve her seviyedeki işletmelerde işlerin yapılış şeklini değiştirmektedir. İşletmenin dünyanın hangi ülkesinde veya hangi şehrinde olup olmaması da artık önemini yitirmektedir.

Girişimci

Girişimcilik çok boyutlu bir kavramdır. Ekonomik, psikolojik ve işletme yönetimi gibi bağlamlarda ve her çeşit organizasyonda gerçekleşmektedir. Günümüzde girişimcilik, modern ve geleneksel tüm sektörlerdeki firmalarda, küçük ve büyük ölçekli işletmelerde ve farklı mülkiyet yapıları içinde geçerli bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Özellikle bu yüzyılda, girişimcilik kavramı, girişimci birey perspektifinden ele alınarak araştırılmaktadır. Girişimcilikle ilgili yapılan tanımlamalarda bu durumu görmek mümkündür. Girişimcilik tanımlarının hemen hepsinde bilim adamları tarafından üzerinde mutabakat sağlanan konu girişimcilerin sahip olduğu davranış biçimidir. Üzerinde görüş birliğine varılan davranışın kapsam alanında, (1) inisiyatif alma, (2) kaynakları ve koşulları kullanılabilir değerlere dönüştüren sosyal ve ekonomik alanlarda düzenleme yapma, (3) risk ve başarısızlığı kabul etme yer almaktadır (Hisrich ve Peters, 2002: 10). Thornberry (2001)'de Microsoft'un kurucusu Bill Gates'i, kitle otomobil üretim hattının kurucusu Henry Ford'u ve Amozon.com'un kurucusu Jeff Bezos'u örnek göstererek, girişimcilerin üç şeyi çok iyi yaptıklarını ifade etmektedir. Bunlar, fırsatları belirlemek, belirlenen bu fırsatları şekillendirmek ve geliştirmek ve daha sonra da bunları başarılı bir girişime dönüştürmek için uygun bir organizasyon yapısı oluşturmaktır. Bütün bunların başlangıç noktasında yeni bir fikrin olduğunu ileri sürmektedir. Bu fikir ister girişimcilere ister başkalarına

Girişimcilik, gerekli zaman ve çabanın tahsis edilerek finansal, psikolojik ve sosyal risklerin alınması yoluyla parasal kazançların ve kişisel tatminin elde edildiği katma değeri olan farklı bir şeyler ortaya koyma sürecidir



ait olsun, devrimsel veya evrimsel nitelikli olabilmektedir. Girişimcilerin asıl görevi bu yeni, eşsiz fikrin bir fırsata dönüşüp dönüşmeyeceğinin tespit edilmesidir. Öncelikli işlerinin bu fikrin ticari bir değere dönüşmesi konusunda tatmin olmak ve daha sonra da kaynakların bu fırsat etrafında organize edilmesini sağlamak olduğu ifade edilmektedir

Girişimci, risk alarak yenilik veya geliştirme yapan kişidir. Başka bir ifadeyle, girişimci fırsatları gözetleyen ve onları bulduğunda her türlü riski alarak gerçekleştirmeye çalışan kişidir. Dolayısıyla girişimciler fikir üretir, yenilik yaparlar. Girişimci dendiği zaman; arayan, yenilik yapan, fikir üreten, farklı düşünen ve cesaretle yeni işler yapmak isteyen bireyler akla gelir (Koçel,1998: 17). 20. yüzyılda ortaya atılan girişimcilik teorisine göre de, girişimciler risk alarak yenilik yapan veya geliştirme yapan kişiler olarak ifade edilmektedirler. Başka bir deyişle girişimciler fırsatları kovalayan, onları hayata geçirmek için her türlü riski alan kişilerdir (TÜSİAD, 20002: 5). Bu açıklamalardan yola çıkarak girişimciliğin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerini kapsadığını söylemek mümkündür.

Fidan (2002) da Thompson un girişimciyi, "yeni fırsatlarla ilgili düşünceleri olan ve bir şeyler yaratmak için yeni işlere girişebilen kişi" olarak tanımladığını ortaya koyarak girişimcilerin on özelliğini aşağıdaki gibi sıralamıştır:

- Girişimciler, bireysel olarak işleri farklı yapan kişilerdir,
- Girişimciler fırsatları kendi çıkarlarına kullanmasını bilen kişilerdir,
- Girişimciler, fırsatların gerektirdiği kaynakları bulan kişilerdir,
- Girişimciler, kaynaklara değer katan kişilerdir,
- Girişimciler, iyi bir şebekeye, bilgi ağına sahip kişilerdir,
- Girişimciler, nasıl ve niçin yapılacağını bilen kişilerdir,
- Girişimciler, sermayeyi bulabilecek kabiliyete sahip kişilerdir,
- Girişimciler, riskleri yönetebilen kişilerdir,
- Girişimciler yüz yüze kaldıkları zorlukları tanımlayabilen kişilerdir,
- Girişimciler, yeniliği ve yaratıcılığı bilen kişilerdir.

Albro Martin ise bir girişimcinin ne olmadığı üzerinde durarak konuya farklı bir açıdan yaklaşmıştır. Ona göre, işletme sahibi olan ve emirler yağdıran her birey girişimci değildir. Sermayenin riskini yüklenen kişinin de girişimci olması gerekmez, ancak o bir yatırımcı olabilir. Edebiyatta, sanatta veya tiyatroda yaratıcılığı olan birinin de mutlaka girişimci sayılması gerekmez. Girişimci, yaratıcı fikirlerle değil, onların değerini bilmek ve onları işletmekle ortaya çıkar (Esen ve Çonkar, 1999: 8).

Girişimcilik

Araştırmacılar, girişimcilik tanımlarında bir birliktelik sergilememektedirler. Yapılan tanımlar geniş bir ölçekte, "yeni organizasyonların yaratılması" (Gartner, 1988), "yeni kaynak bileşimlerinin ortaya konması" (Schumpeter, 1934), "fırsatların araştırılması ve keşfedilmesi" (Krizner, 1973), "belirsizlik ve risk koşullarının kabulü ve üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi" gibi faaliyetleri kapsamaktadır. Girişimcilik konusu hala mevcut bilimsel literatürde farklı tanımlar, yapılar ve tipler üzerine odaklanmaya devam etmektedir. Kavramın tanımı konusunda konsensüs yetersizliği, entegre bir yapının olmayışı ve dağınık bir araştırma yapısı gibi nedenler bu alanda hakim bir paradigmanın gelişmesini engellemektedir (Brazeal ve Hebert, 1999: 29-45).

Gartner (1988), Low ve MacMillan (1988) gibi bazı araştırmacılar girişimciliği basitçe, yeni organizasyonların veya işlerin yaratılması veya Schumpeter (1934) gibi ürünlerin, süreçlerin, organizasyonların ve pazarların yeni kombinasyonlarının oluşturulması olarak tanımlamaktadırlar. Diğer bir çok araştırmacı da daha detaylandırılmış tanımlar yapmışlardır. Bir süreç olarak ele alınan bu tanımların bazıları aşağıda yer almaktadır.

Girişimcilik, gerekli zaman ve çabanın tahsis edilerek finansal, psikolojik ve sos-



yal risklerin alınması yoluyla parasal kazançların ve kişisel tatminin elde edildiği katma değeri olan farklı bir şeyler ortaya koyma sürecidir (Hisrich ve Peters, 2002:10).

Diğer taraftan girişimciliği bir fırsatın değerlendirilmesi amacına yönelik tanımlayanlar da vardır. Bunlara göre de girişimcilik, bir fırsatı değerlendirmek üzere uygun bir kaynak paketinin bir araya getirilmesi yoluyla katma değer yaratma süreci olarak ele alınmaktadır (Morris ve Sexton; 1996: 5). Bazı araştırmacılara göre de kaynakların mevcut olup olmadığına bakılmaksızın fırsatların kovalanması süreci olarak ele alınmaktadır.

Üzerinde konsensüsün giderek artmaya başladığı bir tanımda girişimcilik, yeni veya mevcut (kurulu) bir şirket içerisinde, yaratıcılık ve yenilik yapma yoluyla değer yaratmak üzere bir fırsatın ortaya çıkarılması ve geliştirilmesi, kaynakların veya girişimcinin konumuna bakmaksızın bu fırsattan yararlanma süreci olarak tanımlanmaktadır (Churchill, 1992: 586). Bu tanımda girişimcilik hem bireysel hem de organizasyonel seviyede (iç girişimcilik) ele alınmaktadır.

Sonuç olarak bu tanımlar hangi alanda faaliyet gösterirse göstersin girişimciler için bazı temel unsurlara işaret etmektedirler. İlki, girişimciliğin yeni değerler yaratan bir süreçle ilgili bir olgu olduğudur. Bu, çeşitli aşamalardan oluşan ve sürekliliği olan yönetilebilir bir süreçtir. Bu süreç her türlü örgütsel bağlamda uygulanabilmektedir. İkinci olarak, girişimciler daha önce benzeri olmayan veya yaratılmayan değerler yaratmaktadırlar. Katma değer yaratma gerek organizasyonlar içerisinde gerekse pazarlara yönelik olabilmektedir. Üçüncü olarak girişimciler yaratıcı ve yenilikçi bir çabayla kaynakların benzersiz kombinasyonlarını oluşturabilmektedirler. Dördüncü olarak da girişimcilik fırsat odaklı hareket etme, yani çevrenin yarattığı fırsatları sezme ve değerlendirme süreci olarak ele alınmaktadır. Gerekli risklerin göze alınması da girişimciliğin beşinci bir unsuru olarak değerlendirilmektedir. Bu riskler genellikle, finansal, psikolojik ve sosyal alanlarda toplanmaktadır. Girişimci olmanın getireceği faydalar da tanımlarda üzerinde durulan bir diğer unsurdur. Girişimciliğin, bir girişimciye sağladığı ödüllerin başında bağımsızlık ve elde edilen kişisel tatmin gelir. Öncelikle karı amaç olarak ortaya koyan girişimciler için parasal ödüller önemlidir ve bu özellikte olan girişimciler için para başarı düzeyinin bir göstergesidir (Morris ve Kuratko, 2002: 22-23; Hisrich ve Peters, 20002: 10).

Girişimcinin Özellikleri

Girişimcilik, bireyin tutum ve yetenekleriyle ilgili bir olgudur. Bir kişinin girişimci olabilmesi için risk ve sorumluluk üstlenebilme, yeniliklere açık olma, büyüme tutkusuna, dinamik bir kişilik yapısına ve daha başka bir takım niteliklere sahip olması gerektiği çeşitli araştırmacılar tarafından ileri sürülmektedir. Literatürdeki farklı girişimcilik okullarının bu tutum ve özellikleri açıklarken değişik noktalar üzerinde yoğunlaştıkları görülmektedir. Örneğin büyük insan okulu girişimci bireyi; sezgi, kuvvet, enerji, sebat ve öz saygı ile doğan insan olarak görürken, klasik okul, girişimciyi; yenilik, yaratıcılık ve icat etme özellikleriyle tanımlamaktadır. Yine yönetim okulu girişimciyi, organize eden, yöneten, risk alan biri olarak ele alırken, liderlik okulu ise onu motive eden ve yönelten biri olarak nitelemektedir (Naktiyok, 2004: 21).

Pek çok çalışmada girişimci özelliklerinden bahsedilmesine rağmen, literatürde genel kabul gören bir özellikler listesi görmek ve oluşturmak oldukça zordur. Girişimcilerin çok çeşitli eğitim geçmişine sahip olduklarını, çok farklı aile ortamlarından geldiklerini ve farklı iş deneyimlerine sahip olduklarını görmekteyiz (Hisrich and Peters, 2002: 66).

Yeni bir firma kurma büyük ölçüde bireysel bir karar olduğundan dolayı bir girişimci olarak bireyin nitelikleri veya özellikleri girişimcilik çalışmalarının merkezinde yer almaktadır. Bir firmanın kuruluş aşamasında bir girişimcinin mutlak sahip olması gerekli önemli özellikler, yenicilikçilik ve eylemde bulunma isteğidir. Yenilikçiliğin anlamı, girişimcinin oluşturacağı organizasyonla yeni durumlara çözüm önerileri üretme yeteneğiyle donatılmış olmaktır. Bu durum muhtemelen girişimcinin eğitim ve deneyimler yoluyla elde ettiği yeteneklerle ilişkilidir. Eylemde bulunma isteği yine muhtemelen girişimcinin eğitim ve kontrolü altında bulunan kaynaklarla bağlantılıdır. Bu farklılıklar girişimcinin değerlerini ve tutumlarını şekillendirmektedir (Littunen, 2000: 295).

Girişimcinin sezgi özelliği de sıkça bahsedilen bir özelliktir. Girişimci olmak için bilinmeyen, belirsiz olayları önceden görmek ve sezmenin de önemli olduğundan bahsedilmektedir. Bu görüşe göre girişimci, ortamı çok iyi gözetleyerek, onları sezgileriyle yorumlayıp uzun dönemde ihtiyaç olacağını düşündüğü ürün ve hizmetleri üretmek için gerekli kaynakları bir araya getirendir. Buna göre, girişimciler



sezgisi güçlü, iyi gözlemci, hayal gücü yüksek, kaynaklara ulaşabilecek ilişkiler ağına sahip, insan kaynağı başta olmak üzere kaynakları iyi yönetebilen, düşünme ve muhakeme yetenekleri güçlü olan bireylerdir (TÜSİAD, 2000: 37).

Araştırmacıların 1950'lerden önce kimin girişimci bir birey olacağı veya olamayacağı konusunda belirleyici faktörler konusunda araştırma yapmaya başladıkları görülmektedir. 1960'larda özellikle McClelland girişimci bireylerin girişimci olmayanlardan daha fazla başarı gereksinimi duydukları ve risk almaya daha meyilli olduklarını ortaya koymuştur. Ayrıca, McClelland (1961) bazı toplumların daha fazla girişimci bireyler ortaya çıkardığını ileri sürmektedir. Bunun sebebinin de bu toplumlardaki sosyalleşme sürecine bağlı olarak bireylerdeki daha yüksek başarı gereksiniminden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Başarı gereksinimi psikolojik bir faktördür. Kararlarda bireysel sorumluluk alma, hedefler belirleme ve onları kişisel çabayla gerçekleştirme ve çevreden "geri bildirim" alma arzusu bu faktörün açığa vurulmuş şekli olarak karşımıza çıkmaktadır. McClelland bireylerdeki yüksek başarı gereksiniminin girişimsel mesleklere girme konusunda etkili olduğunu ileri sürmüştür.

Başarılı girişimcilerin bireysel özellikleri ve sosyo-kültürel geçmişleri üzerine 80'li ve 90'lı yıllarda da pek çok önemli araştırmalar yapıldığı görülmektedir. Timmons (1994) bu konuda 50'den fazla çalışmayı analiz ederek girişimcilerin altı genel özelliği üzerinde bir konsensüs ortaya koymuştur. Bu özellikler; (1) sorumluluk ve kararlılık, (2) liderlik, (3) fırsat tutkusu, (4) risk ve belirsizlik toleransı, (5) yaratıcılık, kendine güven ve uyum yeteneği ve(6) başkalarını geçme veya üstün olma güdüsüdür. Yine ilgili araştırma içerisinde bir bireyin girişimci olma ve görevinde başarılı olma şansını etkileyen demografik ve kültürel geçmişlerini de incelemiştir. Ortaya çıkan özellikler, patron bir ebeveyn çocuğu olmak, birden fazla işten atılmış olmak, göçmen veya göçmen bir ailenin çocuğu olmak, ailenin en büyük çocuğu olmak ve üniversite veya kolejli olmak gibi özellikleri kapsamaktadır.

Ayrıca 1980'lerde yapılan diğer bir çalışmada da girişimci bireyin özelliklerinin veya niteliklerinin beş nokta üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu özellikler de, (1) yine makul risk alma eğilimi, (2) belirsizliği tolare etme yeteneği, (3) içsel kontrol odağı(alanı), (4) özerklik, üstünlük, bağımsızlık ve kendine saygı gereksinimi ve (5) düşük seviyeli onaylanma ve destek gereksinimi olarak ifade edilmiştir. Bu özellikler bir yönetici için gerekli olduğu kadar bir girişimci için de gerekli özelliklerdir (Sexton ve Bowmen, 1985:131).

Yukarıda ifade edilen özelliklere ek olarak Littunen (2000) tarafından yapılan bir çalışmada son yıllarda, başarılı bir girişimcinin tipik özellikleri olarak; risk alma yeteneği, yenilik yapma yeteneği, pazarın nasıl işlediği bilgisi, imalat "know how" bilgisi, pazarlama becerileri, iş idaresi yetenekleri ve işbirliği yetenekleri ortaya konmuştur. Bunlara ek olarak yine aynı çalışmada iş kokusu alan iyi bir burun, risk alma arzusu, fırsatları görme yeteneği, yanlışları etkin bir biçimde düzeltme yeteneği ve karlı fırsatları yakalama becerisi gibi özellikler ifade edilmiştir.

Kimlerin girişimci olduğunu belirlemede, demografik özellikleri kullanmak istediğimiz zaman, ele aldığımız konular bireyin kişisel geçmişiyle ilgili özellikler olmaktadır. Literatürde üzerinde çalışılan popülerliği yüksek olan demografik özelliklerin başında, bireylerin aldıkları eğitim, cinsiyet, yaş, geçmiş dönemden kazanılan iş tecrübesi, girişimci bir aile çevresinden gelme ve ailenin ilk çocuğu olma gibi özellikler gelmektedir (Coulter, 2003: 26).

Girişimciliğin Öneminin Anlaşılması ve Ekonomik Etkileri

Günümüzde girişimciliğin öneminin iyi anlaşılması ve ekonomik etkilerinin ortaya konması bakımından 1980'ler öncesi ve sonrası olarak ele alınmasında fayda vardır. 1980'lerden önce ABD'de hakim görüş, yaratılan istihdamda en büyük payın büyük işletmelere ait olduğu yönündeydi. Ülkemizde de bu dönemde Kamu İktisadi Teşebbüsleri en önemli istihdam odağı olarak görülüyordu (Gürol, 2000: 74). Bu bakış açısı girişimcilik üzerine gereken il-



ginin yoğunlaşmasını geciktirmiştir. Girişimciler kapitalizmin başladığı dönemden itibaren etkin olmasına rağmen, girişimcilik 1980 yılı sonrasında inanılmaz bir popülerlik kazanmış ve bir çok ülke girişimci ekonomi oluşturmak için devlet programları hazırlayarak altyapılarını güçlendirmeye ve girişimci sayılarını artırmaya çalışmışlardır. Bu noktada, girişimci ekonomiyi en başarılı şekilde uygulayan ülke olarak kabul edilen ABD'nin diğer ülkeler için istenen bir model oluşturduğu ileri sürülmektedir (TÜSİAD, 2002: 40).

Girişim ağırlıklı bir ekonomide, üretim maliyetleri ve dolayısıyla ölçek ekonomileri pazar dinamiğinin yalnızca küçük bir bölümünü oluşturmakta ve üretimde etkinlik doğrudan karlılığı sağlayabilecek bir unsur olarak görülmemektedir (Bygrave, 1994: 419). Bu yeni ekonomik görüşe göre bir ekonomide, doğrudan tüketici talebini belirleyecek unsurun "yenilik" olacağı ileri sürülmektedir. Schumpeter'in da ifade ettiği gibi yeniliğin yeni bir fikir şeklinde pazara gelmesi ve tüketicilerin bunu çekici bulmaları sonucunda talep artacaktır. İster büyük ister küçük, ister yeni ister eski olsun bütün girişimler tarafından piyasaya arz edilen her yenilik, mal ve hizmetler için yeni talep yaratacağından refah düzeyinde de bir artışa neden olacaktır (Gürol,2000; 70-81). Ayrıca Schumpeter'in çıkış noktası ekonominin bir sistem olduğu fakat değişimlerin neo-klasiklerin söylediği gibi dışarıdan değil içeriden geldiğidir. Bu değişimlerin gerçekleşmesini sağlayan ise bizzat yenilikler yaratan girişimcilerdir (TUSİAD, 2000: 35).

Ayrıca, 80 öncesi dönemde girişimciler hala "çalışmamak için kendi işlerini kuran kişiler" olarak algılanmaktaydılar. Ancak, konu ile ilgili olarak David Birch'in 1979 yılında, küçük firmaların ABD'de "istihdam yaratma ve ekonomik büyümeyi yönlendirdiklerini" belgeleyen araştırması toplumun girişimcilere bakış tarzında büyük değişiklikler yaratmasının yanında neo-klasik ekonomik yapılanmaya da tepki rüzgarının esmesine neden olmuştur. Bu araştırma sonuçları itibariyle 100 ve daha az sayıda çalışanı bulunan küçük firmaların Amerika'daki net yeni işin %81'ini yarattığını ortaya koymuştur. Bu bulgular ekonomik büyümenin esas itibariyle küçük firmalar tarafından yaratıldığını ortaya koymuştur. Amerika da ve diğer ülkelerdeki çok sayıda ekonomist Birch'in vardığı sonuçları doğrular nitelikte sonuçlara ulaşmışlardır (Görol, 2000: 77-78). Gerek Birc'in gerekse Amerika'daki Küçük İşletmeler İdaresi'nin verileri küçük firmaların Amerika'da başlıca iş yaratan kuruluşlar olduklarını ortaya koymaktadır.



Böylece, girişimciliğin 1980'lerden sonra böylesine popüler olmasının başlıca sebepleri arasında, istihdam yaratma, yeni işletmelerin kurulması, yeniliklerin çoğalması, ekonominin büyümesi ve toplumun refah seviyesinin yükselmesine yaptığı pozitif katkılar öne çıkmaktadır. Bu faktörlere yönelik ABD, Avrupa Birliği ve ülkemizdeki literatürde pek çok araştırma, inceleme ve rapor mevcuttur (Birch, 1979; Drucker, 1993; Morris ve Lewis, 1991; TÜSİAD, 2002; Coulter, 2003; Audretsch; 2003; Green Paper, 2003). Girişimciliğin sonuçları veya etkileri olarak da değerlendirilebilecek bu faktörlere biraz yakından bakmak faydalı olacaktır.

A) Yeni İşletmelerin ve Yeni sektörlerin Oluşumuna Katkısı

Yeni işletmelerin kurulması gerek bireysel gerekse toplumsal açıdan büyük yararlar sağlamaktadır. Yeni kurulan işletmelerin başarılı olmaları, yenilik çabalarının artmasına, topluma ilave istihdam yaratılmasına ve karlılık ve büyümeye pozitif katkılara yol açmaktadır (Arıkan, 2002: 40).

Girişimcilik tanımlarına uysun veya uymasın mevcut bütün işletmeler bir zamanlar yeni işletmelerdi. Belli bir dönemde kurulan yeni işletmelerin sayısının bilinmesi daha çok girişimciliğin ekonomik hayatta oynadığı rolün bilinmesi açısından önemli görülmektedir. Burada üzerinde durduğumuz yeni işletmeler daha çok belli bir girişimsel karar süreci sonucunda kurulan yeni işletmelerdir. Bu anlamda yeni kurulan işletmelere yönelik verileri elde etmek öyle göründüğü gibi kolay değildir. Çünkü hangi gelişmenin yeni bir şirketin doğuşu olduğuna ilişkin farklı görüşler ileri sürülmektedir. Bir firma yeni bir ofis açtığında mı yeni bir işletme doğar, ilk satışını yaptığında mı doğar yoksa ilk vergi iadesini aldığında mı doğar gibi farklı görüşler mevcuttur. Yenilik uygulamalarına kalkışan, karlılığı ve büyümeyi temel amaç olarak belirleyen yeni firmalar girişimsel özelliklere sahip firmalar olarak değerlendirilmektedir. Yani, eğer bazı yeni firmalar yenilikler yapmayı, karlılığı ve büyümeyi temel hedefler olarak belirlemişlerse, bu firmalar girişimciliğin bir sonucu olarak kurulan firmalar olarak kabul edilmekte ve bu varsayımlar altında girişimciliğin kovalanması yeni firmaların oluşmasına katkıda bulunduğu ileri sürülmektedir. Bu bakış açısına göre yeni firmaların yaratılması oldukça önemli görülmektedir. Çünkü bu anlamdaki yeni firmalar, ürün-süreç yenilikleri, artan vergi gelirleri, sosyal iyileşmeler ve yeni istihdam alanları gibi faydalar sağlamak yoluyla ekonomik gelişmeye katkıda bulunmaktadırlar (Coulter, 2003: 30).

Özellikle yeni teknolojilere dayalı girişim-



cilik sadece yeni firmalar değil, daha da önemlisi tamamen yeni sektörlerin oluşmasına da yol açmaktadır. Bu yeni oluşan sektörlerden ilk akla gelen bazıları şunlardır: Kişisel bilgisayarlar, biyoteknoloji, kablosuz TV, cep telefonu, Internet ve Internet ortamında ticaret. Bu sektörlerde kurulan yeni firmalar hızla büyümekte ve ekonominin vazgeçilmez yeni aktörleri haline gelmektedirler. 1960'larda Fortune 500 firmalarının %35'nin yerine yenilerinin gelmesi yaklaşık 20 yıl alırken bu süre 1980 sonlarında 5 yıla 1990'lı yıllarda ise 3-4 yıla düşmüştür (TÜSİAD, 2002: 43).

Yeni girişimler yeni işletmeler kurarak ekonomiye ivme kazandırmaktadırlar. Girişimciliğin artması yeni kurulan şirketlerin artmasıyla paralel olarak gelişmektedir. Örneğin ABD'de 20'nci yüzyılın başında yılda 200 bin adet olan yeni kurulan şirket sayısı 1970'lerin ortasında 600 bin, 1996 yılında ise 3,5 milyona çıkmıştır. Bu nedenle girişimcilik ölçümü yeni kurulan işletmelerin sayısına yoğunlaşmaktadır (TÜSİAD, 2002: 41).



B) Değer Yaratan Yenilikler Ortaya Çıkarma

Girişimciler yenilik yapan kişilerdir. Yenilik, girişimciliğin en belirgin enstrümanıdır.Yenilik, yeni kaynak kombinasyonları yoluyla değer yaratmaktır. Yenilik aslında bir kaynak yaratma faaliyetidir. Bütün bu görüşler ünlü yönetimci Peter Drucker'e aittir (Drucker, 1993: 30). Bununla ilgili olarak Minner (1997) de "girişimsel firmalar yenilik ve değişimin en önemli kaynaklarıdır" demektedir. Drucker(1993) ekonomik ve sosyal hayatta en büyük kaynağın "satın alma gücü" olduğunu ileri sürmektedir. Bunu da yaratanların yenilikçi girişimciler olduğunu belirtmektedir. Bu görüşünü açıklamak için 19, yy. ABD'deki çiftçilerin durumunu örnek göstermektedir. 19. yüzyılın başlarında ABD deki çiftçilerin hemen hemen hepsinin hiç satın alma güçleri olmadığından dolayı tarım aletleri ve makineleri alamadıklarını ifade etmektedir. Pazarda düzinelerce almak istedikleri hasat makineleri olmasına rağmen satın alma güçleri olmadığından alamamaktaydılar. Derken, Cyrus McCormick adındaki bir hasat makineleri icatçısı, çiftçilerin satın almalarını kolaylaştıracak yeni bir satın alma yöntemi geliştirmişti. Bu yöntem, çiftçilerin geçmişteki birikimleri yerine gelecekte elde edecekleri kazançları kullanarak bu makineleri almalarını sağlayan taksitli bir satın alma yöntemiydi. Böylece çiftçilere yönelik yeni bir "satın alma" gücü yaratılmış oldu. Drucker'a göre bu durum girişimcilikle yenilik yapma arasındaki ilişkiyi açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Girişimcilik değer yaratmaktır. Değer ise işleri yeni yollarla ve daha iyi bir şekilde yaparak yaratılabilir. Yenilik, yeni kaynaklar, yeni müşteriler, yeni pazarlar bulmak veya var olan kaynak, müşteri ve pazarların yeni bileşimin oluşturmaktır. Bu nedenle girişimciler açısından yenilik, hem yeni ve farklı değer ortaya çıkaran ürün ve pazarlama anlayışına sahip olarak fırsat yaratmak, hem de daha iyi ve farklı ürünler üreterek bu fırsatları değerlendirmek anlamına gelmektedir (Naktiyok, 2004: 171). Ayrıca yenilik, girişimcinin fırsatları pazarlanabilir fikirlere dönüştürdüğü süreç olarak da ele alınmaktadır. Bu bakımdan girişimciler fırsatları kovalayarak getirdikleri yeniliklerle ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek üretkenlik alanlarına aktarılan sürecinin baş aktörleridir. Böylece yenilikler sayesinde en azından üretkenlik artışları sağlanmış olacaktır.

Her türlü yenilik, işletme fonksiyonlarını ve kaynak dağılımlarını etkileyebileceği ve iyileştirebileceği için önemli görülmektedir. Bununla birlikte, radikal yenilikler potansiyel olarak daha çok kazanç ya da toplumsal fayda getirecekleri için bu tür girişimcilik daha caziptir. Bu nedenle, yeni teknolojiler geliştiren girişimcilik türü tüm girişimcilik programlarında ön sırayı almaktadır. Yeni teknolojilere dayanan girişimciliğin üç nedenden dolayı daha çok kazanç ve toplumsal fayda sağladığı ileri sürülmektedir. Yeni sektörlerin doğmasına yola açarlar, yeni teknolojileri kullanan sektörlerde verimlilik artar ve yeni teknolojilere dayalı sektörler daha hızlı büyür (TÜSİAD, 2002: 43).

C) İstihdam ve Büyümeye Katkısı

Girişimcilik, geri kalmış ekonomilerde yapılanmanın, gelişmekte olan ekonomilerde kalkınmanın, gelişmiş ekonomilerde ise dinamizmin, yeni zenginlik ve refah yaratmanın yapı taşıdır. Çünkü yeni işletmeler kurarak, sosyal iyileşmeler yaparak ve yeni işler yaratarak gayri safi milli hasılaya katkıda bulunmak, ekonomik değer yaratmanın sürükleyici gücüdür. Bu anlamda ekonomik değer yaratılmasının kaynağı da girişimsel firmalardır (Naktiyok, 2004: 11).

Küresel rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüz ekonomik ortamlarında sadece gelişmekte olan ülkeler değil gelişmiş bir çok ülke bile ekonomik sorunlarla yoğun bir şekilde uğraşmaktadır. Bu sorunların başında da istihdam sorunu gelmektedir. Özellikle son yıllarda Avrupa Birliği'nde yaşanan işsizlik sorunlarını araştıran araştırmacılar ABD'de yaratılan yeni işlerde girişimciliğin çok büyük bir katkısı olduğunu görmüşlerdir. Araştırma bulguları son yıllarda ABD'deki istihdam artışının yaklaşık %85'inin yeni girişimler sonucu ortaya çıktığını göstermektedir (Morris ve Sexton; 1996: 5). Ayrıca yayınlanan bu istatistikler uzun dönemli net istihdam yaratmada yeni kurulan küçük işletmelerin büyük işletmelere göre ortalama iki kat daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu istatistik özellikle ABD'de yeni başlayan küçük girişimlerin mevcut büyük işletmelerden daha fazla istihdam yarattığını da ortaya koymaktadır (Bygrave, 1994: 421).

Günümüzde yeni işlerin çoğu, büyük firmalardan çok, küçük firmalar tarafından yaratıldığı ve bu trendin giderek güçlendiği görülmektedir. Girişimcilik faaliyetlerinde büyük artış gösteren ülkeler, işsizlik oranlarında büyük düşüşler sağlama eğilimindedirler. Özellikle 1980'lerden sonra küçük firmaların gündeme gelmesiyle doğal olarak girişimcinin de önemi artmaya başlamıştır. Çünkü girişimci bireyler yeni firmalar kurarak ekonomide istihdam ve üretkenlik artışı sağlayacaklardır. Fakat girişimcilerin ağırlıklı olduğu bu "girişimci ekonomi" sadece yeni şirketlerin kurulduğu ve kurulan şirketlerin de sürekli küçük ve orta ölçekli kaldığı bir ekonomik yapı değildir. Aksine, girişimci yeni kurduğu şirketin sürekli olmasını sağladığı ve büyütebildiği ölçüde başarılı bir girişimcidir. Buna en güzel örnek Microsoft firmasının kurucusu olan Bill Gates'tir. 1980 yılında 38 çalışanı ve 8 milyon doları olan bu yeni ve küçük firma, 1997 yılında 21000 çalışana ve 15,1 milyar dolar satış hacmine ulaşmıştır (TÜSİAD, 2002: 41-42).

Sonuç

Bu çalışmada öncelikle ekonomik kalkınmada önemli katkılara sahip olan girişimci ve girişimcilik konularına ver verilerek; girişimcilik, girişimcilerin sahip olmaları gereken özellikler bakımından ele alınmaktadır. Bir girişimci diğer insanlardan farklı olarak bağımsız hareket etmeye düşkün, başarı ihtiyacı yüksek, hesaplı risk alabilen, yaşamındaki olayları kontrol etme ve yenilik yapabilme yeteneğine sahip; çalışkan, kararlı ve etkili liderlik gücüne sahip birey olarak ele alınmaktadır. Bu özelliklere sahip girişimcilerin toplumda kabul görmesi, girişimcilik ruhunun, değerlerinin ve davranışlarının onaylanması ve teşvik edilmesi, girişimciliği kolayca ülke genelinde yaygınlaştıracaktır. Çalışmada ikinci olarak üzerinde durulan konuda, girişimciliğin hakim olduğu ekonomilerde istihdama ve ekonomik büyümeye, yeni işletmelerin ve sektörlerin oluşumuna ve toplumda değer yaratan yeniliklerin ortaya çıkmasındaki etkileri vurgulanmıştır. 1980'den günümüze istihdam yaratımına ilişkin araştırmalar girişimcilerin birer kahraman olarak nitelendirilmelerine yol açmış; girişimciler yenilik yoluyla refah yaratan kişiler olmuş ve istihdam yaratma ve ekonomik büyümenin temel dinamiği haline gelmişlerdir.

Kaynakça

- Arıkan, S., 2002, Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Audretsch, D.B., 2003, Entrepreneurship: A Survey of The Literature, entreprise Directorate- General European Commission, Entreprise Papaers, No.14.
- Birch, D.L., 1979, The Job Creation Process, US Department of Commerce: Washington DC.
- Bird, B. J., 1989, Entrepreneurial Bahavior, Scott, Foresman and Company, Glenviev, Illinois
- Brazeal, D.V., ve Herbert, T.T., 1999, The Genesis of Entrepreneurship, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.23, Issues 3, s. 29-45.
- Bygrave, W. D., 1994, The Portable MBA in Entrepreneurship, John Wiley & Sons Inc., New York.
- Churchill, N.C., 1992, Research Issuess in Entrepreneurship, In Sexton, D.L.; Kasarda, J,D., eds., The State of The Art of Entrepreneurship, PWS-KENT, Boston, MA.
- Coulter, M., 2003, Entrepreneurship in Action, Second Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Drucker, P. F., 1993, Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principle, Harper Business, New York.
- Esen, A. ve Çonkar, K., 1999, Orta Anadolu Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları ve Beklentileri Araştırması, Konya Ticaret Odası Kültür ve Eğitim Yayın No: 18, Konya Enstitüsü Yönetim Dergisi, Yıl 12, Sayı 38, s. 17-23.
- Gartner, W. B., 1988, "Who Is An entrepreneur?" Is The Wrong Question, American Journal of Small Business, Spring, s.11-32.
- Green Paper, 2003, Entrepreneurship in Europe, Commission of The European Communities.
- Gürol, M. A., 2000, Türkiye'de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi: Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler ve Öneriler, Atılım Üniversitesi Yayını-2, Ankara.
- Fidan, Y., 2002, Girişimcilik ve Girişimci Özellikleri, Beta Yay.,İstanbul.
- Hisrich, R. D. ve Peters, M. P., 2002, Entrepreneurship, Fifth Edition, McGraw-Hill/Irwin,
- Koçel, T., 1998, Girişimcilik Ama Hangiisi?, Executive Excellence, Yıl: 1, Sayı: 10, s.17-18. New York.
- Kirzner, I.M., 1973, Competition and Entrepreneurship, University of Chicago Pres, Chicago.
- Littunen, H., 2000, Entrepreneurship and Characteristics of The Entrepreneurial Personality, International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, Vol.6, No.2, s. 295-310.
- Low, M.B., ve MacMillan, I.C., 1988, Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges, Journal of Management, Vol.14, No.2, s. 139-161.
- Morris, M. H., ve Kuratko, D. F.,2002, Corporate Entrepreneurship: Entrepreneurial Development within Organizations, Harcourt College Publishers, Orlando, Florida.
- McClelland, D.C., 1961, The Achieving Society, Collier-Macmillan, New York.
- Miner, J.B., 1997, The Expanded Horizon for Achieving Entrepreneurial Success, Organizational Dynamics, Vol.25, Issues 3, s. 54-68
- Moris, M. H., ve Lewis, P.S., 1991, Entrepreneurship As A Significant Factor in Societal Quality of Life, Journal of Business Research, Vol. 13 (1), s. 21-36.
- Morris, M. H. ve Sexton, D. L., 1996, The Concept of Entrepreneurial Intensity: Imlications for Company Performance, Journal of Business Research 36, s. 5-13.
- Naktiyok, A., 2004, İç Girişimcilik, Beta Yayınları, İstanbul.
- Schumpeter, J.A., 1934, The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, MA
- Sexton, D. L. Ve Bowman, N., 1985, The Entrepreneur: A Capable Executive and More, Journal of Business Venturuing, Vol.1, Issues 1, s. 129-140.
- Thornberry, N., 2001, Corporate Entrepreneurship: Antidote or Oxymoron?, European Management Journal, Vol.19, No. 5, s. 526-533.
- Timmons, J.A., 1994, New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21. Century, Fourth Edition, Irwin Press, Burr Ridge, IL.
- TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği) , 2002, Türkiye'de Girişimcilik, Aralık 2002, İstanbul.

Dr. Mehmet Behzat Ekinci
mbekinci@akademiktisat.net

KOBİ Girişimciliği ve Örgütlenmesi

Girişimcilik denince akla öncelikle gelen, KOBİ'lerdir. Sahip oldukları esnek yapı dolayısıyla değişimlere kolaylıkla uyum sağlayabilen KOBİ'ler, girişimcilerin en önemli kısmını oluşturmaktadır. Bununla beraber, en sorunlu ve yönlendirilmeye en fazla ihtiyaç duyan kesimi de, yine KOBİ'lerdir.

Bir ülkenin gelişmesi ve kalkınması, bir açıdan değerlendirildiğinde, sahip olduğu girişimci sayısıyla doğru orantılıdır. Girişimci sayısı arttıkça gelişme ve kalkınma seviyesi de artar veya tersi şekilde… Bu çerçeveden bakıldığında, ekonomik faaliyetlerin temel unsurunun girişimci olduğu ortaya çıkmaktadır. Çünkü ekonomik faktörler olan "emek, sermaye, tabii faktörler", ancak girişimci olduğunda bir anlam kazanır. Girişimci, bu faktörleri işleyecek ve ortaya bir şeyler çıkaracaktır. Peki girişimci kimdir? Ne yapmayı hedeflemektedir? Ve bu sıfatı elde ettiğinde ne gibi fonksiyonları üstlenmiş olmaktadır?

Girişimci, mal ve hizmet üretmek ya da pazarlamak için üretim faktörlerini (emek, sermaye, tabii faktörler) bir araya getiren, kâr amacı güden ve zararı da dikkate alan kişidir. (Sabuncuoğlu, Tokol, 2001; 5) Girişimci, öncelikle üretmek istediği mala veya hizmete karar vermekte, bunu yaparken de arz-talep dengesini dikkate almaktadır. Daha sonra gerekli üretim faktörlerini bir araya getirerek üretim faaliyetini gerçekleştirmekte ve uygun pazarlama kanallarını kullanarak yurt içi ve yurt dışı satışını gerçekleştirmektedir. Girişimcinin fonksiyonları genel olarak şöyle sıralanabilir: (Seyidoğlu, 1992; 308)

- Gerekli girdileri bir araya getirerek uygun teknoloji ile üretim faaliyetinde bulunmak,
- Talep analizlerine dayalı olarak üretim hacmini tespit etmek,
- Firmaya fon kaynakları sağlamak,
- Teşebbüsle ilgili tüm riskleri üstlenmek.

Girişimciler, başarı sağladıkları ölçüde ülke ekonomilerine olumlu katkı sağlayabilmektedir. Başarı ise karşı karşıya bulunulan iç-dış sorunlarla direkt ilgilidir. Sorunlar azaldıkça başarı imkânı da artar. Durum böyle olunca, girişimcilerin başarılı olmalarını sağlayacak ortamlar, bu süreçte büyük önem kazanmaktadır. Yatırıma ve üretime yönelik uygun ortamlar hazırlandıkça girişimci sayısı artmakta ve netice olarak büyümenin ve kalkınmanın seviyesi yükselmektedir.

Tablo: KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri (2000)

Toplam İşletmelere Oranı	%99,8
İstihdamdaki Payı	%76,7
Sermaye Yatırımındaki Payı	%38,0
Katma Değerdeki Payı	%26,5
İhracat Payı	%10,0
Banka Kredilerindeki Payı	%5,0

Kaynak: OECD, Small and Medium Sized Enterprises in Turkey; Issues and Policies, Paris, 2004

Girişimcilik denince akla öncelikle gelen, KOBİ'lerdir. Sahip oldukları esnek yapı dolayısıyla değişimlere kolaylıkla uyum sağlayabilen küçük ve orta ölçekli işletmeler, girişimcilerin en önemli kısmını oluşturmaktadır. Bununla beraber, en sorunlu ve yönlendirilmeye en fazla ihtiyaç duyan kesimi de yine KOBİ'ler oluşturmaktadır.

KOBİ kavramı, ülkemize ağırlıklı olarak 1980 yılı sonrasında girmiştir. 1980 sonrası izlenen, "Dışa açık büyüme" stratejisi gereğince, yerli işletmelerin kurulması ve bunların üretimde ve ihracatta bulunması teşvik edilmiş ve bu devrede girişimci KOBİ'lerin sayısı giderek artmıştır.

Hemen tüm ekonomilerde işletmelerin ağırlıklı kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu kimi ülkelerde %85 iken; kimilerinde ise %95 seviyelerindedir. Ülkelerin gelişmişlik seviyesi düştükçe KOBİ/Toplam İşletme Oranı da artmaktadır. Nitekim gelişen bir ülke olan Türkiye'de bu oran %100'e yakındır. Yani, Türkiye bariz şekilde bir "KOBİ Ekonomisi"dir.

Türkiye ekonomisinde KOBİ'lere ilişkin 2000 yılı istatistikleri, OECD 2004 yılı KOBİ raporuna göre Tablo'da yer almaktadır.

Genel olarak ülke ekonomilerinde toplam



işletmelerin önemli kısmını oluşturan KOBİ'ler, iç içe bulundukları sorunlar dolayısıyla birtakım desteklere de ihtiyaç duymaktadır. Bu destek sadece maddî değil, aynı zamanda manevî niteliktedir. İşletmeden işletmeye göre değişmekle beraber; sahip oldukları sorunlu yapı, kurumsallık konusundaki eksiklikleri, bilgiye ulaşmadaki ve bunu değerlendirmedeki olumsuzlukları, kendilerine sunulan imkânlardan dahi faydalanmadaki zaafiyetleri, bu işletmelere destek sağlanmasını gerektirmektedir. Ülkeler, "girişimci" niteliklerine rağmen yönlendirilmeye muhtaç olan KOBİ'lere yönelik çeşitli planlar ve programlar yapmakta ve bunları hayata geçirerek bu işletmeleri daha fazla harekete sevk etmeye çalışmaktadır. Çünkü toplu hâlde büyüme ve kalkınma için böyle itici bir güce ihtiyaç bulunmaktadır.

Girişimciliğin Önemi ve AB

Girişimciliğe verilen değer, ülkeden ülkeye değişmektedir. Nitekim, kimi ülkelerde konuya ilişkin bazı idarî birimlerin oluşturulmasına kadar gidilmektedir. Çünkü girişimcilik, bizzat şahısların katkısıyla gerçekleştirilmesi gereken bir hareket olmakla beraber, bazı idarî yaklaşımlarla desteklenmeyi de gerektirmektedir. Bu kapsamda AB'de bu hususa büyük bir önem verildiğini görmekteyiz. Girişimciliğin önemini güzel bir şekilde ifade eden özlü bir söz şu şekildedir: "Özel girişim, refaha sebep olur ve teknolojinin kullanımını devamlı olarak destekleyebilecek zengin toplumlar ortaya çıkarır." (Avrupa Bilgi Merkezi, Avrupa Birliği Bülteni, No: 20, Ağustos 2000)



AB'de, Girişimci Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Bu idarenin amacı; Girişimcilik ruhunu ekonomik büyümenin yeni iş alanları ortaya çıkardığı yöne çekmek, Avrupa'yı girişimciliğin merkezi ve yeni fikirlerin ve uygulamaların deneme alanı yapacak fikirler üretmek, Küçük-Orta-Büyük tüm girişimcilerin rekabet edebilecek seviyeye gelmelerini sağlamaktır. Neticede, Avrupa'nın ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan yeniden canlandırılması hedeflenmektedir. Özellikle 2000 yılı itibariyle girişimciliğin teşvik edilmesine ve buna ilişkin kurumsal yaklaşımlar sergilenmesine çalışılmaktadır. Bu çerçevede bazı periyodik hedefler tespit edilmektedir. Nitekim AB'de, özel girişim ve girişimciler için teklif edilen çok yıllık programlar şu hedeflerde yoğunlaşmaktadır:

- Girişimciliği değerli ve üretici bir hayat kabiliyeti olarak yüceltmek,
- Araştırmanın, yeniliğin ve girişimciliğin gelişebileceği bir ortamı oluşturmak,
- Özel kuruluşlara; hizmetlerin ve destekleyici iş alanlarının sağlandığını ve koordine edildiğini garantilemek,
- KOBİ'lerin maddî imkânlarını geliştirmek
- Bilgiye dayalı ekonomilerde KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak.

Mart 2000'de gerçekleştirilen Lizbon Avrupa Zirvesi'nde girişimcilik konusuna özel bir önem verilmiştir. Nitekim, Zirve'nin temel mesajı; "AB'nin 2000-2010 dönemini hedef alarak kendisine belirlediği strateji kapsamında dünyanın rekabet gücü en yüksek ve dinamik, bilgiye dayalı ekonomisini, daha iyi iş imkânları ve sosyal kaynaşma ve sürdürülebilir ekonomik büyüme kapasitesine sahip olarak oturtmayı planlaması" şeklindedir. Bu hedefe ulaşmak üzere; girişimci (enterpreneur) ve yenilikçi (innovative) işletmeler oluşturulmasının gerekliliğine dikkat çekilmektedir. Bu kapsamda sistematik bir yaklaşım sergilenmekte ve şunların gerçekleştirilmesi gerektiği üzerinde durulmaktadır: (AB Komisyonu Bildirgesi, 10.02.2005)

a)İşletmelerde girişimcilik ruhunun ve risk almanın teşvik edilmesi,

b)Etkin, yenilikçi bir araştırma politikası sayesinde, risk sermayesi ile desteklenmiş dinamik bir girişimcinin ortaya çıkması için gerekli ortamın sağlanması,

c)Girişimcilerin yurt içi ve yurt dışı pazarlara erişerek ürünlerini satma imkânlarının oluşturulması.

AB'de, 2000 yılında KOBİ'ler için hazırlanan çok yıllık programlar; Avrupa Girişimci Politikası'nın uygulanması sırasında mücadele edilmesi gereken konuları altı temel başlık altında sıralamaktadır: (Avrupa Bilgi Merkezi, Avrupa Birliği Bülteni, No: 21, Kasım 2000)

1. Müteşebbisliğin Teşvik Edilmesi: Girişim politikasının; KOBİ'lerin finansal



imkânlara erişimini ve ayrıca yenilikçi yaklaşımların geliştirilmesini teşvik etmesi öngörülmektedir.

2. Yenilikçi İş Ortamının Teşvik Edilmesi: Bu kapsamda eğitimde reform ve meslek içi eğitim ile girişimciliğin bu yönde geliştirilmesinin mümkün olduğuna değinilmektedir.

3. E-Ekonomide Yeni İş Modellerini Canlandırma: Avrupa'daki e-ticaretin %85'inin firma-firma (B2B: Business to Business) arasında olduğu belirtilmektedir. Bu ticaret usülü, işletmelerde; temin, tedarik zinciri, yan sanayi tespiti, satın alma, ürün geliştirme, pazarlama, lojistik gibi konuları kapsayarak bütünüyle yeni iş modellerinin geliştirilmesini gerektirmektedir.

4. İç Pazardan Gerekli Derslerin Alınması: Enflasyonun, iç pazarda; gaz, elektrik, taşıma, posta servisi gibi alanlarda gelişme kaydedilmesini gerektirdiğine dikkat çekilmektedir. Bu sektörlerde e-devlet hizmetlerine geçiş ile gereksiz masrafların giderilebileceği ve böylece fiyatların da düşebileceği belirtilmektedir.

5. Bürokrasinin Azaltılması:
Tüm AB müktesebatının operasyonel seviyede uygulamadaki tecrübeler çerçevesinde basitleştirilmek üzere yeniden gözden geçirilmesi öngörülmektedir.

6. Koordinasyon İçin Yeni Yöntemler [Benchmarking (mukayese) ve Concerted (üst seviyede mutabakat sağlanmış ve iş birliği için koordinasyon oluşturulmuş) Eylemler]:
"Benchmarking" ve "Concerted Eylemler"; rekabet gücünü yükseltmek üzere ciddi gelişim sağlayacak iki ilgili yöntem olup, bunların girişimci politikalarını belirlemede önemli rol oynayacağı üzerinde durulmaktadır.

Türkiye'de Girişimciliğe Bakış

Türkiye'de de girişimciliğe önem verilmekte ve bu yönde çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Gerek kamu kurumlarınca, gerekse özel kurumlarca belli bazı yaklaşımlar sergilendiği görülmektedir.

KOBİ kavramı, ülkemize ağırlıklı olarak 1980 yılı sonrası girmiştir. 80 sonrası izlenen "dışa açık büyüme" stratejisi gereğince, yerli işletmelerin kurulması ve bunların üretimde ve ihracatta bulunması teşvik edilmiştir. Bu çerçevede, "girişimcilik" olgusu yoğun bir şekilde gündeme gelmiş ve her türlü olumsuz şarta rağmen girişimci sayısının artışına yönelik ortamlar oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu devrede girişimci KOBİ'lerin sayısı giderek artmıştır. Girişimci KOBİ'lere, özellikle 1996 yılı itibariyle daha fazla önem verilmeye başlanmıştır. 96'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği uygulaması, dış ticaret hacmimizin yarısı civarındaki kısmının gerçekleştirildiği AB'ye karşı rekabetçilik meselesinin ön plana çıkmasına yol açmıştır. Dolayısıyla girişimci KOBİ'ler, rekabetçiliği elde etmedeki hayatî rolleri sebebiyle daha fazla önem kazanmıştır.

Günümüzde ülkemizde girişimciliğin ortaya çıkması, girişimci sayısının artırılması ve mevcutların niteliğinin artırılması için farklı platformlarda çeşitli faaliyetlerde bulunulmaktadır. KOBİ'lerin organize olduğu kamu-özel nitelikli kurumlar, bu kapsamda önemli çalışmalar gerçekleştirmektedir. Mesela bir kamu kuruluşu olarak KOSGEB'in bu anlamda önemli faaliyetler icra ettiği ifade edilebilir. Nitekim buna ilişkin bir alt birim oluşumuna da gidilmiştir. "KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü"nün bu amaçla kurulduğu ve çeşitli programlarla nitelikli girişimcinin oluşumuna katkı sağlanmaya çalışıldığı ifade edilmektedir. Yine diğer kamu-özel nitelikli kurumlarda da benzer oluşumlara gidilmektedir.

Girişimci Niteliğinin ve Niceliğinin Artırılması

Girişimci doğulur mu, yoksa girişimcilik öğrenilir mi? Bu soruya net olarak cevap vermek kolay değil ama şu bir gerçek ki her ikisi de mümkündür. Kimi insanlar, tabiatları gereği girişimci bir yapıya sahiptir. Bunlar, ortamlarını kendileri oluştururlar. Deyimi yerindeyse, "ekmeklerini taştan çıkarırlar." Dolayısıyla, şartların kendileri için hazırlanmasını beklemeden, faaliyette bulunmalarına imkân sağlayacak şartları bizzat oluştururlar. Ancak kimileri uygun ortam hazırlanmadan harekete geçme konusunda isteksiz davranabilmektedir. Söz konusu kişiler; bilgileri, kabiliyetleri ve belli ölçüde imkânları olmasına rağmen, çevre şartlarının uygun olmayışı dolayısıyla girişimlerde bulunmaktan çekinmektedirler.

Doğuştan girişimci kesim, yüksek seviyede riski göze alabilirken; girişimciliği sonradan öğrenen kesimde bu risk derecesi nispeten düşük olabilmektedir. Yapılması gereken, taşıdıkları özellikler dikkate alınarak, her iki kesimin de girişimde bulunmalarına yönelik maddî-manevî desteklerin sağlanmasıdır. Söz konusu destekler, doğuştan girişimcilerin daha yoğun ve başarılı faaliyetler icra etmesini mümkün hâle getirirken, yani niteliklerini artırırken; diğer potansiyel girişimci kesimin de niceliğini artırıcı özelliğe sahip olacaktır.

Girişimci niteliğinin ve niceliğinin artırılması konusunda çabalarda bulunulması



ve ilgili desteklerin sağlanması sadece kamu kesiminden beklenmemelidir. Zaten bunun tam anlamıyla gerçekleştirilmesi çok zordur. Çünkü bu, kamunun tek başına başarı sağlayamayacağı kadar çetrefilli olan ve ancak kamu-özel kesim iş birliği sayesinde başarı sergilenebilecek bir meseledir. Söz konusu iş birliği derecesi ile başarı arasında doğru orantılı bir ilişkinin varlığından bahsetmek mümkündür. Bu konuda kamu kesimi yanında, sivil toplum kuruluşları başta olmak üzere ilgili diğer KOBİ organizasyonlarına çok iş düşmektedir.

Organizasyonların Girişimcilik Üzerine Etkileri

Örgütlenme, sorunlara daha kolay ve sağlıklı çözümler üretilmesi için gerekli bir faaliyettir. Bu yönü itibariyle "örgütlenme" ve "girişimcilik", aynen bir döngü içinde olduğu gibi, birbirini olumlu yönde etkileyici niteliktedir. Yani girişimler örgütlenmeye, örgütlenme de daha fazla girişimde bulunulmasına yol açar.

"Bir elin nesi var, iki elin sesi var", örgütlenmenin fayda derecesini açıklamada ifade edilebilecek en isabetli sözlerdendir. Girişimci bir işletme elbette kimi sorunlarının üstesinden tek başına gelebilir. Ancak, kimi sorunlar da vardır ki, bir işletmenin kendi imkânlarıyla gideremeyeceği niteliktedir. Dolayısıyla işletmelerin, güçlerinin ötesinde bir yapı ile ortadan kaldırılabilecek sorunlar için de örgütlenmeye gitmeleri gerekmektedir.

Örgütlenmenin önemli diğer bir yönünü de "Üzüm üzüme baka baka kararır" sözüyle dile getirmek mümkündür. Daha evvel de üzerinde durulduğu gibi, doğuştan girişimci olanlarla girişimciliği sonradan öğrenenlerin bir araya gelerek oluşturacağı organizasyonlar, birbirlerinin niteliğini ve niceliğini artırmayı mümkün hâle getirecektir. Doğuştan girişimciler, girişimciliği sonradan öğrenenleri daha hızlı harekete sevkederken, ikinci kesim de birinci kesimin bilgisini ve becerisini artırmasına katkı sağlayabilecektir.

Türkiye'de Organizasyonel Yapılar ve Bunların Etkinliğinin Artırılması İçin Teklifler

Organizasyonel yapıları sınıflandırmak gerekirse bunların; ekonomik, hukukî ve siyasî olmak üzere çeşitli başlıklarından bahsedilebilir. Girişimci KOBİ'ler açısından değerlendirildiğinde, her üç başlık altında da birtakım örgütlenmelere gidilmesi gerektiği ifade edilebilir. Ancak, hukukî ve siyasî organizasyonların günümüzde mevcut olmadığı ve bunların oluşturulmasının da zorluğu belirtilmelidir. Bununla beraber, ağırlıklı olarak ekonomik bazı örgütlenmelere gidilmektedir.

Türkiye'de girişimci KOBİ'lerle ilgili örgütlenmelere bakıldığında bunlar yine alt başlıklar altında sınıflandırılabilir. Bu örgütlenme biçimleri ve bazı örnekleri şu şekildedir:

- Birlikler (TOBB, …)
- Konfederasyonlar (TESK, …)
- Vakıflar (TOSYÖV, MEKSA, …)
- Dernekler (SİAD, GİAD, …)

Türkiye'de bu ve benzeri birtakım oluşumlara gidilmiş olmakla beraber, sağlıklı bir örgütlenme yapısından bahsetmek kolay değildir. Arzu edilen seviyede organizasyonel yapılara sahip olamadığımız bir gerçektir. Çünkü Türkiye'de KOBİ'lerin örgütlenmede karşılaştığı önemli engeller vardır. Bu, tüm sorunlarda olduğu gibi, hem kendi içlerinden hem de dışlarından kaynaklanmaktadır. Etkin bir şekilde örgütlenmiş KOBİ'ler, daha girişimci bir niteliğe sahip olabilecektir. Neticede karşılıklı etkileşimle, girişimci KOBİ'lerin niceliğinde de artış meydana gelecektir. Türkiye'de KOBİ'lerin daha etkin örgütlenmelere gidebilmesi için şu tekliflerde bulunulabilir: (Ekinci, 2003, 44-46)

1.KOBİ'lerin, örgütlenmenin gerekliliği konusunda bilinçlenmesi gerekmektedir.

2.Bu işletmelerin örgutlenmesini kolaylaştıracak çerçeveli ve yeknesak tanımları olmalıdır.

3.Kendilerini hukuken temsil edecek, bu tür sorunlarını giderecek birimler oluşturulmalıdır.

4.Siyasî arenada doğrudan olmasa bile dolaylı temsil kabiliyetine sahip olmalıdırlar.

5.Etkin bir örgütlenme için 'üniversite-sanayi' iş birliğinin sağlanması gereklidir.

6.Boyutları itibariyle işletmeler arasında fırsat eşitliği sağlanmalıdır.

Türkiye'de Organizasyonların Girişimci KOBİ'lere Yönelik Faaliyetleri

Türkiye'de KOBİ'lerin örgütlenmede temel sorunlarının olduğu bir gerçektir. Bununla beraber, belirtildiği üzere, işletmeler özellikle ekonomik alanda birtakım çatılar altında bir araya gelmeye çalışmaktadır. Söz konusu çatılar altında güçlerini bir araya getirerek sorunlarına çözüm bulmaya çalışmaktadırlar. Bu başlık altında, ekonomik örgütlenme biçimlerinden olan "dernekler" üzerinde durulmakta ve bunların üyelerinin girişimciliğe ilişkin niteliğini ve niceliğini artırma amaçlı faaliyetlerine yer verilmektedir.

Türkiye'de girişimci KOBİ'ler, örgütlen-

mede tercihini ağırlıklı olarak dernekleşme biçiminde kullanmaktadır. Başta –SİAD ve –GİAD uzantılı olmak üzere benzer nitelikte çok sayıda dernek kurulmuştur, kurulmaktadır. Nitekim, bundan daha 15 yıl evvel bir elin parmakları ile sayılabilecek kadar az sayıda dernek varken ve bunlar da sadece büyük şehirlerde örgütlenirken, özellikle 1995 yılı sonrasında bu sayılarda artış meydana geldiği görülmektedir. Günümüzde illerin büyük bir çoğunluğunda şubeleşme faaliyeti yanında, bu derneklerin ilçelere kadar ulaştığı gözlenmektedir. Buradan ortaya çıkan sonuç, girişimci KOBİ'lerin örgütlenmenin faydasını fark etmekte olduğu ve bunu giderek özümsemeye ve hayata geçirmeye çalıştığı yönündedir.

Peki söz konusu dernekler girişimci KOBİ'lere ne fayda sağlamaktadır? Bunlar neyi hedeflemektedir? Temelde, örgütlenmenin bu işletmelere sağlayacağı tüm faaliyetleri icra etmekte oldukları ifade edilebilir. Tabii ki bu, derneğin üye işletmelerinin niteliği ve niceliği ile de doğrudan ilişkilidir. Yani bu dernekler üyelerinin girişimciliklerini olumlu yönde etkilemekte, üyeler de elde ettikleri başarılarla derneklerinin etkinlik seviyesini yükseltmektedir. Böylece karşılıklı etkileşim içinde toplu menfaat söz konusu olmaktadır.

Ülkemizde derneklerin üyeleri olan girişimci KOBİ'lere yönelik icra ettikleri faaliyetler bazı başlıklar altında sıralanabilir:

1)Bilgilendirici Programlar:

a)Sosyo-ekonomik, siyasî, hukukî olmak üzere gündemdeki Türkiye-Dünya gelişmeleri hakkında bilgilendirici toplantılar düzenlenmekte ve üyelerin aktüaliteyi sağlıklı bir şekilde takip etmeleri sağlanmaktadır.

b)Uzmanlık gerektiren konularda programlar hazırlanmaktadır. Finans, dış ticaret, pazarlama-satış, kişisel gelişim, kurumsal yapılanma vb. konularda üyelerin niteliğini artırma amaçlı seminerler bunlar arasında belirtilebilir.

2)Fuar-Sergi vb. Organizasyonlar:

a)Üyelerin ürettikleri malların ve hizmetlerin ulusal ve uluslararası bazda pazarlanmasına ve satışına imkân sağlayan fuar, sergi vb. organizasyonlar bizzat derneklerce gerçekleştirilmektedir. Bu tür organizasyonların sağladığı olumlu katkı, göz ardı edilemeyecek kadar önemli boyuttadır.

b)Üyelerin yine aynı amaçla başka kurumlarca gerçekleştirilen fuarlara, sergilere ve benzeri organizasyonlara katılımı sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu çerçevede; düzenleyici kurumlarla irtibat sağlanmakta, uygun ortam oluşturulmaya çalışılmakta, üye işletmeler bilgilendirilmekte-yönlendirilmekte ve başarılı bir süreç yaşanması için gerekli zamanlarda devreye girilebilmektedir.

3)Yurt Dışı Ticarî Programlar:

a)Dernekler, üye işletmelerinin bilgisinin, görgüsünün ve yurt dışı tecrübesinin artması için yurt dışı ticarî programlara katılımını teşvik etmektedir. Düzenlenen resmî programlara katılmaları için ilgili makamlarla irtibata geçilmekte ve üyelerinin yurt dışına çıkışına ilişkin işlemlerin gerçekleştirilmesine aracılık etmektedir.

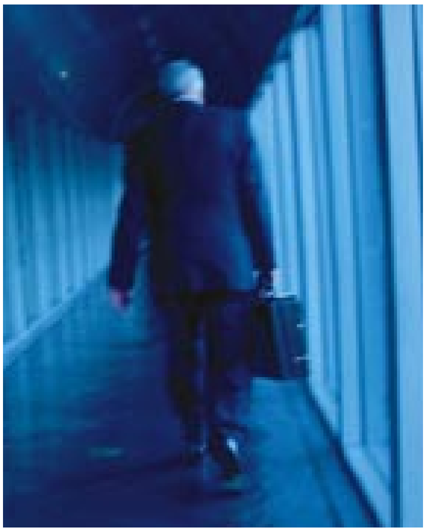
b)Dernekler resmî ticarî programlar dışında sadece kendi üyelerine yönelik yurt dışı programları da düzenlemektedir. Böylece, gidilen ülkelerde ekonomik etütler yapılmakta ve üyelerin ticaret ve yatırım amaçlı bilgiler edinmeleri sağlanmaya çalışılmaktadır.

4)Yayın Faaliyetleri:

a)Bültenler-Periyodik Yayınlar

Dernekler, kendilerini daha iyi tanıtabilmek ve faaliyetleri hakkında bilgi vermek ve böylece üyelerin motivasyonunu sağlamak amacıyla birtakım bültenler yayımlamaktadır. Ayrıca belli konular merkezinde olmak üzere çeşitli alanlarda çalışmalar içeren süreli yayınlarda bulunurlar. Burada da amaç, üyelerin bilgi seviyesini artırmaktır.

b)Sektörel Araştırma Raporları



Dernek içinde örgütlenen sektörlerle ilgili gelişmeler hakkında bilgi vermek, böylece sektörlerin faaliyetlerindeki verimlilik seviyesini artırmak, ayrıca iç içe bulunulan sorunları dile getirerek ilgili mercileri harekete geçirmek amacıyla bu tür raporlar hazırlanmaktadır.

c)Periyodik Ekonomik Raporlar

Ekonomi ile ilgili geçmiş dönem değerlendirilmeleri yapılarak mevcut ve gelecekteki dönemlere ışık tutmak amacıyla periyodik raporlar hazırlanmaktadır. Burada, sorunlar tespit edilmekte, değerlendirmeler yapılmakta ve birtakım tekliflerde bulunulmaktadır.

d)Diğer Raporlar-Eserler

Üyelerin dikkatini farklı konulara çekerek vizyonlarını geliştirmek maksadıyla çeşitli raporlar ve benzeri eserler hazırlanmaktadır. Bunlarla ayrıca, kamuyu bilgilendirme amacı da güdülmektedir.

5)Sosyo-Kültürel Faaliyetler:

Dernekler, üyeleri arasında kaynaşmanın sağlanması ve onların motive olması amacıyla birtakım sosyo-kültürel faaliyetler de düzenlemektedir. Bu faaliyetlerde bir araya gelen üyeler, fikir alış verişinde bulunabilmekte, tecrübelerini birbirine aktarabilmekte ve sorunlara karşı birbirlerini ikaz edebilmektedir. Dahası, üyeler arası ekonomik iş birlikleri bu tür ortamlarda daha kolay bir şekilde sağlanabilmektedir. Böylece bu tür programlar, derneklerin güçlerini daha da artırmasına imkân sağlamaktadır.

KOBİ derneklerinin, üyelerine yönelik bu ve benzeri faaliyetleri, maddî-manevî yapılarıyla direkt ilgilidir. Güçlü bir yapıya sa-

hip olmaları hâlinde, sıralanan tüm faaliyetler ve daha fazlası icra edilebilmektedir. Söz konusu yapı zayıfladıkça faaliyetlerin niteliğinde ve niceliğinde de düşüşler meydana gelmektedir. Dolayısıyla bu faaliyetler, tamamını icra eden dernekler açısından sadece bilgilendirici bir mahiyet arz ederken; icra edemeyenler için de fikir verici bir nitelik taşımaktadır.
Girişimci KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinin temel unsurlarındandır. Mevcut işletmelerin tamamına yakınını oluşturan bu birimler, Türkiye ekonomisine aynı zamanda "KOBİ Ekonomisi" denmesini de mümkün hâle getirmektedir. O hâlde bunların girişimcilik seviyesini artırmak ve yeni girişimci işletmelerin ortaya çıkmasını sağlamak, ekonomimizin öncelikli hedeflerinden biri olmalıdır. Bu noktada kamu-özel nitelikli tüm organizasyonlara düşen önemli roller vardır. Toplu gelişme ve kalkınma hedefine ulaşmada girişimci KOBİ'ler, merkezî bir konumda bulunmaktadır. Dolayısıyla bu birimlerin potansiyelini ortaya çıkarmak ve harekete geçirmek önem taşımaktadır.

Kaynakça

• Avrupa Bilgi Merkezi, Avrupa Birliği Bülteni, No: 20, Ağustos 2000,
• Avrupa Bilgi Merkezi, Avrupa Birliği Bülteni, No: 21, Kasım 2000,
• AB Komisyonu Bildirgesi, Müteşebbis ve Müteşebbislik (2001-2005) Üzerine Çok Yıllık Program Hakkında Konsey Kararı Önerisi (Özet), Hazırlayan: Meral Sayın,
• Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, "Komisyon Türkiye'de 90 Milyon Euro'yu Aşkın Bir Bütçeyle KOBİ'lerle İlgili Projelere Katkı Sağlıyor", Güncel Haber, Kasım 2004, No:3, s.27,
• Ekinci, Mehmet Behzat, Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, İstanbul, ASKON, 2003.
• MESİAD, "KOBİ Tanımı Değişiyor", Mesiad-Merter, Ocak-Şubat 2005, s.71,
• OECD, Small and Medium Sized Enterprises in Turkey; Issues and Policies, Paris, 2004,
• Sabuncuoğlu, Zeyyat, Tuncer Tokol, İşletme, Bursa, Ezgi Yayınları, 2001.
• Seyidoğlu, Halil, Ekonomik Terimler-Ansiklopedik Sözlük, İstanbul, Güzem Yayınları, 1992.

AB'de Yeni KOBİ Tanımı ve Türkiye

Tablo: AB'nin KOBİ Tanımları (1 Ocak 2005)

ÖLÇEK	ÇALIŞAN SAYISI	CİRO	BİLANÇO DEĞERİ (AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ)
ORTA	50-249	50 milyon Euro'dan az	43 milyon Euro'dan az
KÜÇÜK	10-49	10 milyon Euro'dan az	10 milyon Euro'dan az
MİKRO	1-9	2 milyon Euro'dan az	2 milyon Euro'dan az

* Başka bir işletmenin, söz konusu KOBİ'nin %25'inden fazla hissesine sahip olmaması gerekmektedir.
Kaynak: Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, "Komisyon Türkiye'de 90 Milyon Euro'yu Aşkın Bir Bütçeyle KOBİ'lerle İlgili Projelere Katkı Sağlıyor"

KOBİ'lerin tanımına ilişkin meydana gelen son gelişmeler, tek bir tanıma doğru önemli ölçüde yol alındığını ifade etmektedir. Nitekim AB'de, KOBİ'ler için tek tanım oluşturma amacına yönelik olmak üzere bazı çalışmalarda bulunulmuştur. Neticede tüm KOBİ'leri ifade eden yeknesak bir tanım ortaya konmuştur. Hedef, işletmelere standart bir kimlik kazandırmak ve kendilerine sağlanacak imkânlardan uygun bir biçimde faydalanmalarını sağlamaktır. AB'nin 1 Ocak 2005 itibariyle yürürlüğe girmek üzere KOBİ'ler için tanımlamada esas aldığı ölçüler, tabloda yer almaktadır.

Tablo'dan de görüldüğü üzere AB, maksimum 50 milyon Euro'luk ciroya, 47 milyon Euro'luk aktif büyüklüğe ve 250 kişilik istihdama sahip işletmeleri KOBİ statüsünde (ayrı ayrı mikro, küçük, orta kategorilerinde olmak üzere) kabul etmektedir. Fakat burada Türkiye açısından ilginç bir durum ortaya çıkmaktadır. Bu tanım esas alındığı takdirde, bizdeki işletmelerin tamamına yakını KOBİ statüsüne girmektedir. Halbuki mesela İSO(İstanbul Sanayi Odası)'nun ilan ettiği I. ve II. 500 sanayi kuruluşları sıralamasında yer alan işletmeler, büyük işletme olarak kabul edilmektedir. AB tanımı dikkate alındığında, II.500 sanayi kuruluşlarının tamamı, I.500 sanayi kuruluşlarının ise son 60'ı KOBİ statüsüne girecektir. Dolayısıyla toplam büyük sınaî işletme sayımız 440'a düşecektir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, kimi kuruluşlarca dile getirilen bu olumsuz durum sebebiyle harekete geçmiş ve KOBİ'lere uygulanacak 50 milyon Euro'luk limiti 10 milyon Euro'ya çekmek üzere yeni bir tasarı hazırlamıştır. AB ile mutabakata varılması hâlinde, sektör ayırımı yapılmaksızın çalışan sayısı yine maksimum 250 olmak üzere, Türkiye KOBİ'leri için ciroda ve aktif büyüklükte dikkate alınacak üst limitin 10 milyon Euro olarak sabitleneceği ifade edilmektedir. Tabii belirtilmelidir ki bu hâlde de II.500 sınaî kuruluşlarının son 400'ü KOBİ statüsünde olacaktır. (MESİAD, 2005; 71) Buradan da anlaşıldığı üzere, Türkiye ekonomisi net olarak bir KOBİ ekonomisidir.
Bu arada belirtilmelidir ki yeni KOBİ tanımıyla zaten büyük işletme veya KOBİ organizasyonları diye bir yapı kalmayacaktır. Çünkü işletmelerin tamamına yakını KOBİ statüsünde olacağından, büyük işletmelerin organize olduğu örgütlerin yapısı da değişmiş olacaktır. Daha evvel büyük boyutlu olan işletmelerin bir kısmı KOBİ niteliğine bürüneceğinden, tüm örgütler karma bir yapıya sahip olacaktır. O hâlde büyük işletmeler ve KOBİ'ler, bu değişikliğe rağmen meydana gelebilecek fırsat eşitsizliğini giderme yönünde çaba sarf etmelidir.

Kadir Dikbaş
k.dikbas@zaman@com.tr

Dünyaya Açılan Türk Girişimciliği

Türk girişimcilerinin 1990'lı yılların ikinci yarısında hız kazanan yurtdışına yatırım yapma sürecinde gelinen noktadaki yatırım tutarı 7 milyar doları aştı. Ancak yatırım stokunun, gerçekte resmi rakamların iki katını aştığı tahmin ediliyor. Son yıllarda artış gösteren müteahhitlik hizmetlerinde alınan ihalelerin bedelleri ise 60 milyar doları buldu.

Türk özel sektörünün son yıllarda yurtdışında yaptığı yatırımlar dikkat çekici bir şekilde artıyor. Telekomünikasyondan inşaata, gıdadan petrol üretimine kadar hemen her sektörde Türk şirketleri dışa açılıyor. Kimisi açtığı ofis ve mağazalarla yabancı rakipleriyle boy ölçüşürken pek çoğu da yurtdışında kurduğu yada satın aldığı fabrikalarla rekabet üstünlüğü sağlamayı, yeni pazarlara girmeyi hedefliyor. 1990'lı yılların ikinci yarısında hız kazanan bu eğilim neticesinde yurtdışı yatırımlar önemli boyutlara ulaştı. Resmi verilere göre, bugüne kadar yapılan yatırım tutarı 7 milyar dolar. Ancak yatırım stokunun, gerçekte resmi rakamların iki katını aştığı tahmin ediliyor. Son yıllarda artış gösteren müteahhitlik hizmetlerinde alınan ihalelerin bedelleri ise 60 milyar doları buldu. Kısa zamanda onlarca ülkede sektöründe lider hale gelen Türk şirketleri, bugün dünya devleriyle yarışıyor. Halihazırda Arjantin'den Japonya'ya, Rusya'dan Güney Afrika'ya kadar 79 ülkede binlerce Türk şirketi mal ve hizmet üretiyor. Özellikle Rusya, Orta Asya ve Balkanlar'da bazı alanlarda yabancı rakiplerine fark atan girişimciler, başta Avrupa olmak üzere gelişmiş ülkelerde de etkinliklerini artırmaya başladı.

Neden Yurtdışında Üretim?

Tarihe "24 Ocak 1980 Kararları" olarak geçen kararlar ile ithal ikameci politikadan vazgeçilerek dışa açılma ve ihracata ağırlık verilmeye başlandı. Ancak zaman içinde Türkiye'nin bunun da ötesine geçmesi gerekiyordu. Ve bugün Türkiye'nin kendi bilgi ve teknolojisini ürettiği, yurtdışında üretim yaptığı yeni bir döneme girildi. Ayakta kalabilmek, dünya pazarlarında söz sahibi olabilmek için uluslararası rakiplerle sadece yurtiçinde değil bütün dünyada rekabet gerekiyordu. Sermaye hareketlerinin hız kazandığı dünyada, daha düşük maliyetle üretim yapan bir adım öne geçiyordu. O sebeple, karlılık ve avantaj neredeyse orada olmak, rakiplerin önüne geçmenin, varlığını sürdürmenin vazgeçilmezleri haline geldi.

Dünyanın dev şirketleri cazip buldukları ülkelerde 20. yüzyılın başından bu yana var. Türk şirketleri ve markaları ise, bu sureci 20. asrın son çeyreğinde yaşamaya başladı. Üretim anlamında da 10 yıldan beri kendisini dünya sahnesinde gösteriyor. Küresel ekonominin bir parçası gören pek çok Türk şirketi artık bir ülkeden diğerine sıçramaya, nerede fırsat oraya koşmaya başladı.

Özellikle 1991'de Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ortaya çıkan yeni Türk cumhuriyetleri ve Balkan ülkeleriyle olan akrabalık bağları bu bölgelere irili ufaklı çok sayıda müteşebbisin gitmesini sağladı. Küçük ve orta boy işletmeler bir yandan yurtiçinde edindiği tecrübeyi bu ülkelere aktarırken, diğer yandan uluslararası tecrübe kazanarak büyüdü. Bu gün bu coğrafyada faaliyet gösteren çok sayıda büyük işletme, o gün az bir sermaye ile kurulmuş küçük iş yerleriydi. İlk gidenleri, bir süre sonra büyükler izledi. Bir anlamda küçükler büyüklere yol açmış, öncülük etmiş oldu. Son yıllarda özelikle imalat sanayine yapılan yatırımlarda büyük grupların yatırımları göze çarpıyor. Üstelik sadece akraba toplulukların bulunduğu ülkelere değil, Japonya'dan Güney Afrika'ya kadar her yöne açılım var.

Küresel vizyon, Pazar kapma ve başka nedenlerle dışa açılmanın yanında, yurt içinde artan girdi maliyetlerinin de yurtdışına yatırım akışında etkili olduğu bir gerçek.

Kısa zamanda onlarca ülkede sektörlerinde lider hale gelen Türk şirketleri, Arjantin'den Japonya'ya, Rusya'dan Güney Afrika'ya kadar 79 ülkede binlerce Türk şirketi mal ve hizmet üretiyor. Başta Avrupa olmak üzere gelişmiş ülkelerde etkinliklerini artırıyor.

Pahalı elektrik, akaryakıt, SSK pirimleri ve vergi yükü Türk üreticisinin uluslararası piyasalarda rekabet şansını azaltıyor. Bu sıkıntıyı aşmak isteyen pek çok sanayici, değişik ülkelerde üretime geçiyor. Mevcut sorunlara bir de Çin tehdidinin eklenmesi özellikle küçük ve orta boy işletmeleri yeni arayışlara itiyor. Ayakta kalabilmek için başvurdukları yollardan birisi de dışa açılmak.



Yerli sermayenin dışa açılması, ilk anda sermaye kaçışı gibi algılansa da bu süreç aslında Türk ekonomisi için yeni fırsat kapılarının açıldığı önemli bir aşama. Büyüme, dünya ölçeğine ulaşma ve dünya markaları oluşturmak için sınırların aşılması, bu dönemin yaşanması kaçınılmaz.

Bugün pek çok şirket yurtdışında yatırım yaparken kendi elemanını da götürüyor. Önemli bir kısmı yetişmiş teknik elemanlardan oluşan bu insanlar, uluslararası bilgi ve tecrübe kazanıyor. Yani içeride olmasa da dışarıda istihdam imkanları açılıyor. Ayrıca dünyaya açılan bu personelin edindiği tecrübe ve birikimle ileriki yıllarda Türkiye'ye daha büyük kazanımlar sağlayacağı açık.

Ayrıca dışarıda üretilen bazı ürünlerin dizaynı, tasarımı Türkiye'de ve Türk personel tarafından yapılacağı için artık Türkiye bilgi ve teknoloji transferinden de para kazanmaya başlayacak. Nitekim bazı sektörlerde bu süreç çoktan başladı.

Binlerce Tesis ve Mağaza

Pek çok şirket gittikleri ülkeye teknolojisi, birikimi ve markasıyla gidiyor. Pazarda söz sahibi olabilmek ve çevre ülkelere açılabilmek için yatırım yapıyor. Ve bulunduğu ülkede kısa sürede lider konuma gelen örneklerin sayısı her geçen gün artıyor.

Mesela, büyümenin bir gereği olarak hızla dışa açılan Zorlu Grubu, yurtdışında ABD, Fransa, Güney Afrika, Rusya, İran, Türkmenistan'a yaptığı yatırımlarla dikkati çekiyor. Grup, ev tekstilinde Fransa ve Güney Afrika'da lider. Vestel ile Rusya'nın elektronik devi olmaya aday. Sabancı Holding, ABD, İngiltere, Almanya, Arjantin, Brezilya, İran ve Mısır gibi ülkelerde üretim tesisleriyle öne çıkarken, Çalık Holding Türkmenistan'da önemli tesislere imza atıyor. Migros, Ramstore alışveriş merkezleriyle Rusya'da rakipsiz. Arçelik'in Romanya'da aldığı tesisler ülkenin en büyük beyaz eşya fabrikası. Şişecam, Rusya, Gürcistan ve Bulgaristan pazarında söz sahibi. Eczacıbaşı Vitra'nın İrlanda'daki tesisleriyle ABD ve Avrupa pazarını zorluyor. Gıda devi Ülker, dış pazardaki etkinliğini artırmak amacıyla ilk yurtdışı fabrikasını geçtiğimiz yıl Romanya'da kurdu. Spor giyim markası Colins, Rusya ve Ukrayna'da üretim kalitesi ve markasıyla bir numara haline geldi. Romanya'daki rulman fabrikası ile Avrupa'nın bir kaç rulman üreticisinden biri olan Kombassan, Afra alışveriş merkezi ile Sudan'a kadar uzandı. Avrupa'da isim yapan Şahinler Holding, Bulgaristan'ın ardından Ürdün'de arka arkaya kurduğu fabrikalarla dikkat çekiyor. Yaşar Holding, DYO boya markasıyla girdiği Romanya'da 8 yıldır üretim yapıyor. Yakında Rusya, ardından Mısır'da bir tesisi daha devreye sokmayı planlıyor.

Bu örnekleri çoğaltmak mümkün. Ayrıca binlerce küçük işletme ve ticarethanenin yanında oteller, bankalar, GSM operatörleri, alışveriş merkezleri, iş merkezleri, temsilcilikler ve ofisler dışa açılımın diğer önemli halkaları.

15 Milyar Dolarlık Yatırım

Dışarıya giden sermaye, ekonomimizin hacmine bakınca önemli olmakla birlikte, diğer ekonomilerle kıyaslandığında çok büyük rakam değil. Almanya ve İspanya gibi ülkelerin her yıl ihraç ettiği sermayenin yüzde 10'u civarında. Esas sorun, yabancı sermaye çekemeyişimizde. Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermaye çok düşük seviyede. Son dönemlerde gelen sermayenin de imalat sanayiinden ziyade hizmet sektörünü tercih etmesi ve kurulu tesisleri satın alıyor olması dikkat çekici.

Hazine Müsteşarlığı'nın en son verilerine göre, 2004'te yurtdışına yapılan doğrudan yatırımlar 894 milyon doları bulurken, bunun 550 milyon dolarlık kısmını üretime dönük yatırımlar oluşturdu. Bugüne kadar bin 496 Türk şirketinin 79 ülkede yaptığı yatırımın toplam tutarı ise 7 milyar 63 milyon dolar.

Resmi veriler, en fazla yatırımın 2,2 milyar dolarla Hollanda'da olduğunu gösteriyor. Ardından 1,6 milyar dolarla Azerbaycan, 473 milyon dolarla Almanya ve 435 milyon dolarla Kazakistan geliyor.

Ancak bu rakamlar gerçek durumu göstermekte yetersiz kalıyor. Çünkü pek çok Türk şirketi, bir ülkeye gidebilmek için başta Hollanda olmak üzere sermayenin daha az vergilendirildiği ülkeleri tercih ediyor. Üçüncü ülkelerde yatırım yapacak olan Türk şirketlerinin pek çoğu Hollanda'da şirket kurup oradan esas yatırım yapacağı ülkeye gidiyor. Burada kurulan bir şirket, vergi avantajı yanında Avrupalı bir şirket olmanın prestijini de kullanıyor.

SSCB'nin dağılmasının ardından yıllarca sağlıklı para transferinin yapılamadığı pek çok ülkede kayıtsız giden sermaye ile yapılan ve bugün önemli büyüklüklere ulaşan yatırımlar var. Ayrıca, şirketlerin büyük bölümü kazandığı parayı yine faaliyette bulunduğu ülkeye yatırmakta. Bunun yanında, bazı yatırımcılar, yatırımlarını gittikleri ülkelerde aldıkları dış kredilerle finanse ediyor. Bu sebeple, şu an yurtdışında bulunan Türk şirketlerinin yatırım hacminin resmi rakamların çok üzerinde olduğu ve 15 milyar dolara ulaştığı, bunun da yarıya yakınının üretime dönük yatırımlar olduğu tahmin ediliyor. Bu rakamlara, Avrupa ülkelerinde vatandaşlık almış gurbetçilerin yaptığı yatırımlar dahil değil.[1]

Resmi rakamlarda düşük görünse de bahsettiğimiz sebeplerden dolayı bazı ülkelerdeki yatırım tutarı milyar dolarlarla ifade





ediliyor. Mesela Rusya, Kazakistan, Türkmenistan ve Azerbaycan gibi ülkelerdeki yatırımların 2 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor.

Önce Müteahhitler Gitmişti

Son birkaç senedir büyük şirketlerin üretime dönük yurtdışı yatırımlarındaki artış dikkati çekiyor olsa da, dışarıya ilk açılan sektör, inşaat sektörü. Bugün anahtar teslimi fabrika inşaatlarından enerji santralleri ve rafineri yapımına kadar her alanda taahhüt işine giren yüzlerce müteahhitlik firması, dünya pazarlarını diğer sektörlerden çok önce keşfetti. O yüzden bugün Ortadoğu, eski SSCB ülkeleri ve Avrupa'da önemli pazar payına sahip.

1950'li yıllara kadar tecrübe ve "know how" edinme sürecini yaşayan Türk müteahhitlik şirketleri, yurtiçinde önemli projelere imza attıktan sonra, 1970'li yılların başında dışa açılmaya başladı. İlk müteahhitlik hizmeti ihracı Libya'ya gerçekleşti. [2]

Dışa açılmanın temel sebebi, o dönemlerde ülke içi inşaat sektöründe yaşanan durgunluktu. İçerinin aksine, 1973-1974 ve daha sonra 1979-1980 dönemlerinde patlak veren petrol krizleri ve Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin kazandığı paralar, bu bölgelerde yatırımları artırmış ve Türk firmaları kendilerini bir anda bu pazarlarda bulmuştu.

İlk açılanlar arasındaki bazı küçük, tecrübesiz firmalar zarar etmiş olsa da 1980'li yılların başında Türk müteahhitleri büyük tutarlarda projeler almış ve başarıyla sonuçlandırmıştı.

Yurtdışı müteahhitlik sektörü, Türkiye ekonomisine yıllardır istihdam, ihracat, teknoloji transferi ve ödemeler dengesi açısından önemli katkılar sağladı ve sağlamaya devam ediyor.

Sektörün şimdiye kadar gerçekleştirdiği 2 bin 500 dolayındaki projenin ihale bedeli, Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen'in açıklamalarına göre, 60 milyar dolar. Sektörün sadece geçen yıl aldığı iş tutarı 5,4 milyar dolar. 2005 yılı hedefi de 7 milyar dolar olarak belirlendi.

1990'lı yılların başından bu yana dünyanın dört bir yanında eğitim ve öğretim hizmeti veren, Türkiye'yi ve Türkçeyi bilen bir nesil yetiştiren yüzlerce Türk okulu da, inşaat sektörünün açtığı çığırın ardından yeni bir dönem başlattı, ekonomideki söz konusu açılım için de alt yapı hazırladı. Türk girişimcilerin eseri olan bu okullar bugün, bulundukları ülkelerde faaliyet gösteren Türk şirketlerinin de eşsiz insan kaynağı konumunda.

Özel sektörün ve az sayıdaki kamu şirketlerinin dışa açılmasıyla birlikte, Türkiye'den yurtdışına ihraç edilen emeğin ülkelere göre dağılımı ve yapısı da değişti. 1960'lı yıllarda Almanya ve Avrupa'nın diğer ülkelerine başlayan işçi akışı, müteahhitlerin 1970'li yıllarda Ortadoğu'ya açılmasıyla bu bölgeye kaydı. Bugünse daire biraz daha genişledi. Artık başta Rusya ve Orta Asya ülkeleri olmak üzere dünyanın dört bir yanına göç var. ABD'den Tacikistan'a, Ukrayna'dan Güney Afrika'ya kadar.

Önceleri müteahhitlerin yanında işçiler ve mühendisler gidiyordu. Yeni dönemde bunlara ilaveten yazılım mühendisinden modacısına varıncaya kadar her alanda yetişmiş personel ihracı da söz konusu. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı verilerine göre, Türk şirketlerinin yurtdışına götürdüğü çalışan sayısı 2003 yılında 34 bin 151 idi. Sayı 2004 yılının ilk 10 aylık döneminde 33 bin 46 oldu.

Hızla devam eden yurtdışına açılmanın, küresel ekonominin birer oyuncusu haline gelen Türk şirketlerinin, dolayısıyla Türkiye'nin dünya üzerindeki etkinliğini, ağırlığını artıracağı muhakkak.

Dipnot

[1]Aksiyon Dergisi, "Sınır tanımayan sanayiciler", 14 Şubat 2005, Sayı: 532.

[2]http://www.tmb.org.tr/turk_yurtdisi_muteahhitlik_hizmetleri.php

Resmi yollardan yurtdışına çıkan sermaye (Bin Dolar)*

Ülke	Şirket sayısı	Sermaye tutarı
ABD	76	180.439
Almanya	139	473.965
Arjantin	0	12.000
Avusturya	9	40.440
Azerbaycan	117	1.621.565
Bahreyn	11	39.381
Belçika	17	52.377
Bosna Hersek	3	15.327
Bulgaristan	43	62.568
Cezayir	7	26.342
Fransa	33	93.448
Güney Afrika	3	10.479
Gürcistan	16	30.622
Hollanda	82	2.243.841
İngiltere	60	524.209
İran	7	10.651
İrlanda	18	33.427
İsviçre	36	84.877
KKTC	159	81.263
Kazakistan	74	435.228
Kırgızistan	15	23.961
Lüksemburg	18	248.712
Macaristan	9	43.144
Makedonya	8	13.340
Malta	12	26.464
Monako	1	10.200
Özbekistan	58	20.770
Romanya	129	135.023
Rusya	87	156.990
Türkmenistan	25	57.437
Ürdün	3	19.122
Virgin Adaları	10	118.848
Diğer	211	116.606
TOPLAM	**1.496**	**7.063.066**

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

* 2004 sonu itibariyle bugüne kadar gerçekleşen toplam tutar.

Yatırım için yurt dışına çıkan sermayenin sektörlere göre dağılımı (Bin dolar)

Bankacılık	1.350.893
Diğer mali hizmetler	1.034.246
Enerji	1.884.445
İmalat	1.429.158
İnşaat	85.184
Madencilik	26.314
Sigortacılık	2.538
Telekomünikasyon	301.262
Ticaret	821.599
Turizm	93.559
Ulaştırma	7.849
Diğer	26.018
TOPLAM	**7.063.066**

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Yıllara göre yurtdışına giden doğrudan yatırımlar (Milyon dolar)

Yıl	Yatırım tutarı
1999	655
2000	1.029
2001	604
2002	283
2003	505
2004	894
2005*	60

* Ocak ayı / Kaynak: TCMB

Doç. Dr. Nihat ERDOĞMUŞ
Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Yeni Nesil Girişimciler

Hakkında Genel Bir Değerlendirme

Yeni nesil girişimciler, önceki kuşakla karşılaştırıldığı zaman, daha farklı bir iş ortamında çalışacaklardır. Burada kritik konu, yeni nesil girişimcilerin faaliyetlerini etkileyen faktörler ve çevre şartlarındaki değişimdir. Bu değişime bağlı olarak bazı yetkinliklerin önemi azalırken, bazıları daha da önemli hale gelmekte veya yeni yetkinlikler gerekmektedir.

Giriş

Son dönemlerde girişimcilik konusunda yapılan çalışmalarda artış görülmektedir. Girişimciliğin son yıllarda yeniden önem kazanmasında bilişim ve iletişim gibi bilgi ekonomisi sektörlerindeki gelişmelerin katkısı dikkat çekmektedir. Küreselleşme, bilgi toplumu ve bilgi ekonomisi ile birlikte girişimcilik ve yeni nesil girişimcilerin nitelikleri de tartışılmaya başlanmaktadır. Bu makalede yeni nesil girişimcilerin profili ve yeni nesil girişimciler için önemli olduğu düşünülen bazı hususlar ele alınmaktadır. Çalışma üç temel bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde genel olarak girişimcilik, ikinci bölümde yeni nesil girişimcilerin profili ve üçüncü bölümde yeni nesil girişimcilerin dikkate alması gereken önemli hususlar yer almaktadır.

Girişimcilik

Girişim, "bir işe başlama, başlangıç yapma; teşebbüs", girişimci ise "girişim yapan, müteşebbis" olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilik, bir mal veya hizmeti üretmek ve pazarlamak için kendine ait ya da başka kişi ve kurumlardan sağladığı sermaye ile üretim faktörlerini bir araya getirme, bu faaliyeti yaparken ortaya çıkabilecek kar veya zararı göze alma olarak ifade edilebilir. Girişimcilik risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma faaliyetlerinin tümünü kapsamaktadır. Girişimcilik kavramının iktisat literatürüne katılmasına önemli katkıları olan Schumpeter'e göre, girişimciliğin keşif ve yenilik yapma vasıfları öne çıkmaktadır. Schumpeter, risk göğüsleme vasfının girişimciliği tanımlayacak yeterli bir özellik olmadığını, yenilik yapmayan işadamının girişimci sıfatını alamayacağını özellikle vurgulamıştır. Bu bağlamda girişimciler, yeni bir ticari fikir etrafında yeni işler kurarak pazarın büyümesini ve çeşitlenmesini sağlayarak, yeni iş imkanları ve istihdamın artmasını sağlamaktadır. Öngörüleri, pazar yaratma ve geliştirme yetenekleri ile girişimciler, toplumun ve ekonominin yenilenmesine büyük katkı sağlarlar.

Girişimciliğin ortaya çıkışında kişilik ve çevre faktörlerinin etkisi olduğu bilinmektedir. Kişilik üzerinde duran yaklaşımlar, girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele almıştır. Girişimci kişilikle ilgili en çok araştırılan özellikler; başarma ihtiyacı, risk almak ve denetim odağıdır. Girişimci kişiliğin belirgin özellikleri arasında; bir işi en iyi şekilde yapabilmek, rakiplerinden daha iyi işler ortaya koyabilmek ve zor amaçlara ulaşmak için çalışmak sayılabilir. Girişimciliğin ortaya çıkışıyla ilgili çevreyi öne çıkaran yaklaşımlar ise girişimcilerin ortaya çıkmasında pazar mekanizmaları ve devlet/hükümet politikalarının etkili olduğunu vurgulamıştır. Bu yaklaşıma göre, gelişmiş ülkelerde pazar mekanizmaları girişimci sınıfın ortaya çıkışında etkili iken; gelişmemiş ülkelerde, girişimciliğin gelişmesi hükümet politikalarının belirlediği ekonomik güdülere bağlıdır.

Yeni nesil girişimciler için birinci öncelikli konu değişen çevre şartlarını yakından takip etmektir. Çünkü çevre faktörlerindeki değişimler yeni tehditler oluşturma yanında, yeni fırsatların doğmasına da sebep olmaktadır.

Yeni Nesil Girişimcilerin Profili

Girişimcileri diğer insanlardan ayıran özellikler nelerdir? Girişimcilik öğrenilebilir mi? Eğer öğrenilebilirse girişimcilik nerede ve nasıl öğrenilebilir? Bu sorular girişimcilik hakkında sıkça sorulan ama cevabı kolayca bulunamayan sorulardır. Girişimcileri diğer insanlardan ayıran yetkinlikler (özellikler) olarak araştırmacılar ve girişimcilerin kendileri bir dizi girişimci yetkinlikleri sıralamaktadır. Örnek olması



bakımından Türk iş hayatında öncü rol oynamış girişimcilerin otobiyografilerinde vurgu yaptıkları önemli girişimcilik yetkinlikleri şunlardır:

Girişimci Yetkinlikleri

- Fırsatları Belirlemek ve Harekete geçmek
- Yüksek İş Kalitesi
- İşe Odaklanmak
- İşletme Organizasyonu Adım adım ilerlemek
- Kapsamlı ve Detaylı Planlama
- İşi Bilen Kişilerle Çalışmak
- Doğruluğuna inanılan işte sonuna kadar gitmek (Israrcı Olmak)
- Stratejik Davranmak
- İşbirliği
- Uzmanlık
- Disiplinli olmak
- Zaman Yönetimi Becerisi
- Personelin motivasyonunu sağlamak
- İletişim Becerisi
- İş çevreleri ve Odalarla iyi ilişkiler
- İnsan İlişkileri Konusunda Duyarlılık
- Dürüstlük
- Kendine güvenmek
- Kendi Sınırlılıklarını Farketmek
- Tutumluluk

Yukarıda sıralanan yetkinliklerin yeni nesil girişimciler için de geçerli olduğunu söyleyebiliriz. Ancak yeni nesil girişimciler, önceki kuşakla karşılaştırıldığı zaman, daha farklı bir iş ortamında çalışacaklardır. Burada kritik konu, yeni nesil girişimcilerin faaliyetlerini etkileyen faktörler ve çevre koşullarındaki değişimdir. Bu değişime bağlı olarak bazı yetkinliklerin önemi azalırken, bazıları daha da önemli hale gelmekte veya yeni yetkinlikler gerekmektedir.



Girişimciler faaliyetlerini bir takım çevre koşullarının etkisi altında yürütmektedir. Yeni nesil girişimciler için birinci öncelikli konu değişen çevre koşullarını yakından takip etmektir. Çünkü çevre faktörlerindeki değişimler yeni tehditler oluşturmaları yanında, yeni fırsatların doğmasına da sebep olmaktadır. Bu bağlamda girişimcilerin yapması gereken, fırsat ve tehditleri önceden görerek uygun stratejiler oluşturmaktır. Artık çevre koşullarındaki değişimin farkında olmak ve bu koşullara uyum göstermek yeterli olmamaktadır. Çevre faktörlerindeki gelişmeleri ve değişimleri önceden fark ederek işletmeyi yeni gelişmelere hazır hale getirmek gerekmektedir.

İşletme faaliyetlerini etkileyen çevre faktörleri uluslararası çevre, genel çevre ve rekabet çevresi olarak üç ana bölüme ayrılır. İşletmenin faaliyet gösterdiği alandaki rekabet ortamı dış çevre faktörleri arasında işletmeyi en yakından etkileyen faktördür. Artık rekabet ortamının ulusal sınırları aşıp küresel bir hale geldiği görülmektedir. İşgücünün sayı ve nitelik olarak bugünkü ve gelecekteki durumu işletmeleri yakından etkilediği için, işgücü piyasası da gelecekle ilgili planlama yaparken dikkate alınması gerekli önemli bir değişkendir.

Günümüzde bilgi toplumu ve küreselleşmenin etkisiyle ürün ve hizmetlerin üretilmesi ve pazarlanması yetmemekte; bunların mümkün olan en kısa zamanda ve en verimli şekilde yapılması gerekmektedir. Hız ve verimlilik yanında, yenilik ve yaratıcılık özelliklerini kullanabilen işletmeler bugün ve gelecekte büyük avantaj sahibi olacaklardır. Yeni teknolojiler sayesinde hız ve verimin sürekli artması, teknolojinin ve teknolojik çevrenin takibinin önemini açıkça göstermektedir. Girişimciler teknolojideki son gelişmeleri çok yakından takip ederek bir yandan müşterilere diğer yandan da kaynaklara hızla ulaşabilmelidir. Teknolojinin sürekli ilerlemesi bazı riskler de doğurmaktadır. Bu durumda girişimcilerin hangi teknolojileri satın alacağını, buna ne kadar kaynak ayıracağını ve bu teknolojileri ne zaman yenilemesi ya da bırakması gerektiğini çok iyi bilmesi zorunlu hale gelmektedir.

Yeni nesil girişimcilerin dış çevreyi takip ederken aşağıdaki konularda duyarlı olmalarında yarar görülmektedir:

Çevre faktörlerinde (ekonomik, sosyal, kültürel, teknolojik, yasal) değişme durumu nedir? Bu faktörlerin işletme ve çalışanların bilgi, beceri ve tutumlarına etkisi ne olacaktır?

İşletmenin özellikle dikkate alması gereken çevre faktörü nedir?

İşletmenin çevredeki değişme ve gelişmelere uyumu nasıldır? İşletmenin çevreye uyum sağlayamadığı noktalar nelerdir?

Çevreye uyum sağlamada ne tür girişimcilik, liderlik ve yönetim becerileri gerekmektedir?

Yeni Nesil Girişimcilerle İlgili Öncelikli Konular

Yeni Nesil Girişimcilerin Yetiştirilmesi: Girişimci yetiştirmede birinci adım, girişimcilik niteliklerinin doğru belirlen-

mesidir. İkinci adım girişimci olacak kişilerin doğru seçilmesidir. Üçüncü adım da ise girişimcilerin nerede ve nasıl yetiştirileceği üzerinde durulmaktadır. Girişimci adaylarının yetiştirilmesinde adaya verilen ilk işlerin meydan okuyucu (zorlayıcı) olması önemlidir. Meydan okuyucu işler; "başkalarına nezaret etmeyi gerektiren, daha az yapılandırılmış ve iyi bir üst (patron) ile çalışılan işler" olarak tanımlanmaktadır.

Girişimci adaylarının erken yaşlarda önemli sorumluluklar alması ve psikolojik başarı duygusunu yaşaması sonraki performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Hatta başarılı yöneticilerin erken yaşlarda önemli sorumluluk aldıkları sıkça vurgulanmaktadır. Erken sorumluluk vermek bir yönüyle motivasyonu sağlarken, diğer yönüyle geleceğin girişimcisinin yetiştirmenin bir yoludur. Yeni nesil girişimcilerin yetişmesi için erken sorumluluk verilmesi sırasında kontrollü davranmak gereği gözden uzak tutulmamalıdır. Bu yüzden sorumluluk verilirken taşınabilecek düzeyde sorumluluk verilmesi ve hangi bilgi, beceri veya deneyimin kazandırılmaya çalışıldığının doğru planlanması oldukça önemlidir.

Kaynakların Etkin ve Verimli Kullanımı: Günümüzde yaşanan yoğun rekabet işletmeler için kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını zorunlu hale getirmiştir. Eski kuşaklarla karşılaştırınca yeni nesil girişimcilerin önündeki en önemli konulardan birisi eldeki kaynakların etkin ve verimli kullanılması olacaktır. Özellikle büyümenin yavaşladığı, karlılığın düştüğü ortamlarda kaynakların verimli kullanımı daha da önemli olmaktadır.

Yine aynı şekilde yatırım ve işletmecilik kararlarının verilmesinde işletmecilik ilke ve kurallarının dikkate alınması gerekmektedir. Herhangi bir konuda yatırım kararı verirken, yatırımın fizibilitesi yapılmalıdır. Pazarlama, finans, üretim ve insan kaynakları bakımından yatırım ve geri dönüşü uygun ise girişimde bulunulmalıdır. Girişimcilerin en belirgin özelliklerinden birisi olan fırsatların takibi ve risk almak eskisi kadar kolay olmamaktadır. Yeni girişimcilerin yatırım ve risk alma kararlarında daha kontrollü ve daha hesap edilebilir davranmaları gerektiği söylenebilir. Yeni nesil girişimcilerin yetiştirilmesinde cesaret ve risk alma becerilerinin nasıl kazandırılacağı ise önemli bir sorun olarak karşımızda durmaktadır.

Yenilik Yapmak ve Farklılık Oluşturmak: Rekabetin yoğunlaşması ve maliyetlerin öne çıkması ile yenilik yapma ve farklılık oluşturma da oldukça önemli hale gelmektedir. Kolay taklit edilebilen, benzerlerinin çok olduğu ürün ya da hizmetler ile rakabet avantajı sağlamak zordur. Yenilik yapmak ve farklık oluşturmak rekabet avantajının en önemli öğeleri olduğu için, nesil girişimcilerin çabalarının yenilik ve farklılık üzerinde yoğunlaşması gerekmektedir.

Kurumsal Yapı ve Süreçlerin Geliştirilmesi: İşletmeler büyüme sürecinde temel yönetim fonksiyonlarında yetersiz kalmaya başlamaktadır. Bu süreçte planlama, organizasyon, yürütme, koordinasyon ve denetlemede eksiklikler ortaya çıkmaktadır. Özellikle ülkemizde kurumsallaşma sürecini tamamlamamış işletmelerde girişimciler yönetim ve organizasyonda zorlanmaktadır. İşletmede dinamizmi kaybetmeden kurumsallaşma çalışmalarının başlatılması ve sürekli hale getirilmesi gerekmektedir. Kurumsallaşma işletmelerde sürekliliğin sağlanması adına çok önemli bir adım olarak değerlendirilmelidir. Bu yüzden kurumsal yapı ve süreçlerin tesisi ve geliştirilmesi yeni nesil girişimcilerin dikkate alması gereken öncelikli konulardan birisi olarak ifade edilebilir.

Sonuç

Yeni nesil girişimcilerin küresel rekabete hazır olma, etkin kaynak kullanımı, yenilik



ve farklılık oluşturma ve teknoloji yönetimi gibi konularda hazırlıklı olmaları gerekmektedir. Gelecekte işletme yönetiminde söz sahibi olacak yeni nesil girişimcilerin nitelikleri liderlik ve yöneticiliğin karşımı olacaktır: Hem mevcut kaynakların etkin kullanımını sağlamak hem de işletmeyi geleceğe taşımak. Yani liderlik (doğru işleri yapmak) kadar, yöneticilik (işleri doğru yapmak) de önemli hale gelmektedir. İşletmenin içinde bulunduğu şartlar ve hayat aşamasına bağlı olarak liderlik ve yöneticiliğin uygun kıvamda karışımı yeni nesil girişimcilerin yönetim tarzı olmalıdır. Artık girişimciliği etkileyen faktörlerarasında başında pazar mekanizmaları öne çıktığı için küresel düzeyde yoğun rekabete hazır olmak gereği açıktır.

Dipnot

[1]Mehmet Doğan, Büyük Türkçe Sözlük, 11. Baskı, İz yayıncılık, 1996, s.415.

[2]Ömer Dinçer ve Yahya Fidan, İşletme Yönetimine Giriş, İstanbul: Beta Basım Yayım, 1999, s. 16.

[3]A.Dinç Alada, "İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar", İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001).

[4]http://www.ttgv.org.tr/tur/06_tekno_guncel/62.htm. 5.10.2003.

[5]Nihat Erdoğmuş, "Otobiyografilerin Analizi Yoluyla Girişimci İşadamlarinin Kariyer Gelişimi Hakkinda Bir İnceleme", 8. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi, 24-27 Mayıs 2000 Nevşehir. s. 1.

[6]Nihat Erdoğmuş, "Girişimci İşadamlarının Gelişim Deneyimleri Ve Girişimcilik Yetkinlikleri Arasındaki İlişkinin Hayat Tarihi Yöntemiyle İncelenmesi", 9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 24-26 Mayıs 2001, İstanbul.

[7]Hüner Şencan ve Nihat Erdoğmuş, İşletmelerde Eğitim İhtiyacı Analizi: Kuram ve Uygulama, İstanbul: Beta Basım Yayım, 2001, s. 45-46.

[8]McCall, Morgan W. "Developing Executives Through Work Experiences", Human Resource Planning, Vol. 11, 1988, s. 3.



liştirmeye zorlayacaktır.

Şirketlerin bu rekabetçi global dünyada varlıklarını sürdürebilmeleri ve pazar taleplerine uyum sağlayabilmeleri her şeyden önce çalışanların bu tür sistemleri tanıyıp anlamaları ve özümseyerek şirketlerinde uygulayabilmeleri ile mümkün olacaktır. Bunun için çalışanların bu tür sistemleri destekleyen temel eğitimleri almış olmaları gerekmektedir.

Amerika'nın En Önemli Kaynağı

ABD'li ekonomist M. F. Denison, ABD'de milli gelir artışındaki en önemli payın ve bu noktaya gelmesindeki en önemli faktörün ne olduğu konusunda kapsamlı bir araştırma yürütmüş, sonucu bir raporla açıklamıştır. Buna göre, Amerika'nın bugün dünyanın en büyük üretim devi olmasında ve hemen her alanda geldiği noktada eğitimin büyük payı olduğunu istatistiki verilerle açıklamıştır. Yani nitelikli eğitim, beraberinde üretimi ve verimli istihdamı da getirmiştir.

Eğitilmiş insanlar, yaratıcı ve üretkendirler, insanlarla doyurucu ve kalıcı ilişkiler kurabilirler, kendilerini ve başkalarını olduğu gibi kabul ederler, kendi görüşlerini dayatmacı bir biçimde empoze etmeye çalışmazlar, sorun ve süreç üzerinde yoğunlaşmayı bilirler, düşünce ve davranışlarında içten olmaya çalışırlar, insancıl amaçlara dönük eylemlere karşı yoğun bir duyarlık gösterirler, yaşamın gerçekçi yönlerine ilgi duyarlar ve amaçlarına ulaşmak için planlı ve programlı yaşamayı ilke edinirler.



Nobellik Araştırma

2000 yılı Nobel İktisat Ödülü'nü kazanan iki iktisatçıdan biri olan Daniel L. McFadden, eğitimle çevre duyarlılığı arasındaki bağıntıyı ortaya koyan çalışması, diğer iktisatçı James H. Heckman ise, eğitim düzeyi ile ücret düzeyi arasındaki korelasyon ilişkisini saptadığı araştırmasıyla bu ödüle layık görülmüştür.

Türkiye'nin Avantajları

Bu kritik aşamada Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden bir müzakere tarihi almış olması büyük önem taşımaktadır. Müzakereler birliğe tam üyelikle sonuçlanmamış olsa bile, bu sürecin Türkiye'ye başlı başına bazı avantajları olacaktır.

Bu konudaki en büyük kazanım, Avrupa'nın bugüne kadar büyük ARGE masrafları yaparak oluşturduğu know-how adı verilen bilgi ve tecrübe havuzundan Türkiye'nin yararlanma imkanı bulmasıdır. Bu sayede Türkiye, ürettiği mal ve hizmetleri uluslar arası standartlara daha kolay entegre etme fırsatı bulacaktır.

Yaklaşık 40 kadar başlık altında yürütülecek müzakere sürecinde, Avrupa'nın bu başlıklar altında bugüne kadar edindiği know-how aşamasını Türkiye aynıyla Türkiye'ye uyarlama imkanı bulacak ve 40'a yakın başlık altında özetlenen bilgi ve tecrübe havuzundan yararlanarak sistemini buna entegre etme imkanı bulacaktır.

Müzakerelerin başlaması ve Türkiye'nin Avrupa'nın know-how olarak nitelendirdiğimiz bilgi hazinesinden yararlanmaya başlamasıyla birlikte, ülkemizin sahip olduğu en büyük zenginlik olan genç nüfus daha da önem kazanacaktır. Çünkü gerek teknolojiye uyum sürecinde, kullanımında ve hayatın bütününe adaptasyonunda, gerekse de klasik üretim tarzından modern üretim tarzına geçişle birlikte genç nüfus daha da önem kazanmıştır.

Genç nüfusumuzu bilgi toplumuyla buluşturmayı başarabilirsek, bu ülkenin tarihi bir şahlanma yaşamaması için bir engel yoktur. Gün bugündür ve bunun için tüm şartlar mevcuttur. Biraz basiret, biraz da gayretle ...

Doç. Dr. Osman ÖZSOY
mesaj@osmanozsoy.com

Girişimcilerin Yeni Gündemi

Günümüz pazarlarında üstünlük sağlamak ve rekabet edebilmek için ürün kalitesinin yanında, hizmet kalitesi de önem kazanmış, kitlesel üretim yerini kişiye özel üretime bırakarak pazarlama metodolojisi tamamen müşteri istekleri doğrultusunda şekillenmiştir. Artık, 'Ürünler için müşteri bulmak' yerine, 'Müşterilere uygun ürün sunmak' öne çıkmıştır.

Global pazarlarda ürün ve hizmet satmak, değişime ayak uydurmak ve esnek bir yapı kazanmak isteyen kuruluşlar için, mal ve hizmet üretim süreçlerini sürekli yenileyebilmek, bu işler için gerekli kalite ve performans geliştirme araçlarını kullanarak bunları kültürlerine entegre edebilmek büyük önem kazanmıştır.

Günümüzde şirketler bir yandan ürün ve sistem standartlarını kullanırken, diğer yandan rekabet üstünlüğünü sağlamak için kalite, hız ve maliyet faktörlerini optimize etmeye çalışarak müşteri / pazar ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadırlar.

Mal ve hizmet üreten işletmeler yenilikleri anında izlemek ve kendilerini yeni koşullara uydurmak zorundadırlar. Çünkü teknoloji hızla gelişmekte ve değişmekte, bunun en belirgin etkileri de daha çok iş yaşamında kendini göstermektedir.

Günümüzde toplumların zenginliği bilgi ve teknoloji üretimi ile doğru orantılıdır Gelişmiş ülkelerde endüstrileşmenin ve onun getirdiği zenginliğin ana kaynağı, bilimsel gelişmeler sayesinde yapılan orijinal buluşlar ve onların getirdiği artı değerdir.

Ticaret ile % 1-30 oranında gelir elde edilirken, başka ülkeler/firmalar tarafından patentlenmiş teknoloji (know-how) transferi ile bu gelir % 1-100 oranına çıkmakta; patentlenmiş orijinal buluşlar ise, yapılan yatırıma oranla % 100 ile % 10'000 arasında, çok yüksek düzeyde bir kar oluşturmaktadır.

Bireylerin ürettikleri katkının değerini arttıran faktörler arasında; Çalıştıkları işyerinin üretkenliği, inişe geçen bir sektör yerine, yükselişe geçen bir sektörde çalışmak gibi şans faktörü, doğuştan gelen yetenek ve beceriler, eğitim düzeyi ve bir mal veya hizmet üretirken gösterilen gayret ve fedakarlıklar büyük rol oynar.

Müşteri Odaklı Üretim

Günümüzde pazarda üstünlük sağlamak ve rekabet edebilir olmak artık ürün kalitesinin yanında hizmet kalitesi de önem kazanmış, kitlesel üretim yerini kişiye özel üretime bırakarak pazarlama metodolojisi tamamen müşteri istekleri doğrultusunda şekillenmiştir. Artık, "ürünler için müşteri bulmak" yerine "müşterilere uygun ürün sunmak" öne çıkmıştır.

Tüm bunların yanında, içinde bulunduğumuz global ortamda şirketleri en çok etkileyen dinamiklerin başında, pazar, kaynaklar ve çevresel etkiler gelmektedir.

Pazar; müşteri ve rakipleri kapsamaktadır. Şirketler sürekli olarak müşterilerin davranışlarını izlemeli, pazardaki değişimleri ve trendleri hissetmeli, rakiplerini yakından takip ederek kendilerini onlarla kıyaslamalıdır. Kaynak yönetimi açısından ise şirketler; sermaye, insan, malzeme ve teknoloji boyutlarında faaliyetlerini gözden geçirmeli, değişen koşullara göre strateji ve hedeflerini belirlemelidirler. Çevresel etkiler boyutunda ise, kendilerini ilgilendiren yasa ve mevzuatları bilmeli, bunları takip etmeli, piyasa ekonomisini yakından izlemeli ve kültürel yapıdaki değişimleri de dikkate almalıdırlar.

Geleceğin Ticareti

Geleceğin iş dünyası artık daha disiplinli, daha acımasız ve kıran kırana mücadelelerin kendini daha çok hissettireceği ortamlarda gerçekleşecektir. Gelişen bilişim teknolojileri de şüphesiz bu yarışta önemli roller üstlenecektir. Kurumsal kaynak planlamasının (ERP) yeni boyutlar kazanarak iş süreçlerine entegre edilmesi, tüm bunların kurumsal bilgi yönetimi (Business Intellegence) platformu desteğinde yürütülmesi ve artık sistemlerin birbirilerinden bağımsız düşünülmemesi gereği, şirketleri gelecekte yani stratejiler belirlemeye ve organizasyonlarını bu yönde ge-

Mal ve hizmet üreten işletmeler, yenilikleri anında izlemek ve kendilerini yeni koşullara uydurmak zorundadır. Çünkü teknoloji hızla gelişmekte ve değişmekte, bunun en belirgin etkileri de daha çok iş yaşamında kendini göstermektedir.

Özcan ÜNLÜ
ounlu@tg.com.tr



Eyüp Can
Referans Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

Sürekli Yenilik Yapanlar Başaracak

Son yıllarda hızla artarak 60 milyar doları geçen ihracatın iki dinamik sektörü olan otomotiv ve tekstilde, kâr marjlarının her geçen gün düştüğüne dikkat çeken Eyüp Can, AB sürecinde ayakta kalabilmenin sürekli yenilik yapabilme yeteneğine bağlı olduğunu belirterek, "Eskisi gibi atadan, babadan ne öğrendiysek öyle gideriz mantığı artık yetmiyor" dedi.

Türk girişimciler, özellikle son yıllarda dünya ölçeğinde başarılara imza atarak yeni bir dirilişin de işaretlerini veriyor. Sadece büyük finans kurumları değil, küçük ölçekli sanayicilerin de, önce kendi coğrafi imkânlarını kullanıp, daha sonra rekabetçi yeni dünya ekonomisine entegrasyon konusunda harcadığı efor gözden kaçmıyor. Avrupa Birliği (AB) müzakere sürecine girildiği bugünlerde, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) gerçeğini günlük ekonomi gazetesi Referans'ın Genel Yayın Yönetmeni Eyüp Can'la konuştuk. Gazetede, küçük ve orta ölçekli sermayenin sorunları, yatırımları ve bu yeni süreçte takınacakları tavra ilişkin geniş dosyalar, köşe yazıları ve araştırmalara yer verdiklerini söyleyen Can, birtakım kısaltmalarla anlamı daraltılan iş dünyasının, öncelikle bu sorunu masaya yatırması gerektiğini ironik bir dille anlatıyor. Can, AB normlarına göre yeni bir tanım geliştirilmeye çalışıldığı söylese de, bu tanımın bize uymadığının da altını çiziyor. Eyüp Can'la, konu hakkında yaptığımız söyleşiyi sunuyoruz…

KOBİ Kelimesine Karşıyım Fakat...

Türk girişimciliğinin, özellikle KOBİ'lerin küresel ekonomiye entegrasyonda etkinlikleri ve pozisyonları üzerine neler söyleyebilirsiniz? Bu dönüşüm sırasında KOBİ'lerin yapması gerekenler nelerdir?

Öncelikle çok sık tekrarlamak zorunda kalsak da KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler) tabirinden bir çok ekonomik kısaltma gibi hiç hazzetmediğimi en başta belirtmem gerekiyor. Hatta KOBİ kelimesini kullanmayı reddetmeyi bile düşündüm, bu konuda Referans Gazetesi'nde makale de yazdım. KOBİ, KOSGEB, TOSYÖV gibi kısaltmaların bu işin ruhunu yansıtmadığını çok soğuk ve anlaşılmaz kaçtığını belirttim. Hâlâ da aynı inançtayım. Bunca zamandır küçük esnafla, işletme sahipleriyle, sanayiciyle, girişimci ruha sahip tüccarla konuşup fikir alışverişinde bulunuyorum, daha bir tanesinin kendisinden 'KOBİ' diye bahsettiğini duymadım. Neredeyse tamamı KOBİ'lerden oluşan Organize Sanayi Bölgeler'ine gidin isterseniz, 'Buyurun ben falan KOBİ'yim' diye kendisini tanıtan biriyle karşılaşamazsınız. Kendilerini, oto parçacısı, kazan üreticisi, kablo döşeyicisi, mobilyacı, keresteci, mermerci diye tanıtırlar fakat asla KOBİ diye tanımlamazlar. Çünkü tarif etmeye dönük çok sevimsiz bir sıfat KOBİ… Ne yaptığınız işin niteliğini verir ne de sıcaklığını... Zaten KOBİ tanımının amacı nitelik ya da sıcaklık değil ölçek diyorsanız orada da yanılırsınız. Çünkü hali hazırda Türkiye'de 8 ayrı kurumun 8 ayrı KOBİ tanımı var. Kimi en az 10 kişinin çalıştığı yeri ölçü alıyor, kimi 20. Kimi en fazla 100 diyor, kimi 250. Yıllık cirosunu 1 milyon dolar diye hesaplayan da var, 50 milyona kadar çıkartan da. Yani anlayacağınız küçük ve orta ölçekli işletmelerin ölçek standardı da zannettiğimiz kadar ortak bir standart değil. Gerçi Sanayi Bakanlığı KOBİ tanımındaki karmaşaya bir son vermek için Avrupa Birliği normlarında bir tanım geliştirmeye çalıştı ama AB normları da tam uymadı bize. Çünkü AB ülkelerinde ciro 50 milyon dolara kadar çıkıyor. Oysa Türkiye'de 50 milyon doları üst sınır alırsanız İstanbul Sanayi Odası'nın ilk 500'ünden bir çok büyük sanayi şirketini KOBİ diye nitelemeniz gerekir. Ayrıca AB'de çalışan sayısı 250'ye kadar çıkıyor KOBİ tanımında. Biz de ise en son yapılan tanıma göre 100 çalışan, 10 milyon dolar ciro üst sınırı getirildi.

Sürekli Yenilenmek Zorundayız

Öyleyse işe, daralan anlamıyla KOBİ kavramını konuşarak başlamak gerekiyor herhalde. Ama sadece kavramlar veya tanımlar üzerinde durmak ne kadar doğrudur? Önemli olan işlev değil mi?

Ama bunu da konuşmak gerekiyor. Şimdi bütün bu tanım kargaşasından sonra hâlâ Türk KOBİ'lerinin küresel ekonomiye entegrasyonu ne diye soruyorsanız, bilmem ki ne söylesem! Aslında işin esprisi bir yana tanımlama sorunu bizim Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere bakışımızın bir yansıması. Bugün AB ülke ekonomilerinin neredeyse % 80'i Küçük ve



Orta Ölçekli işletmeler üzerine kurulu. Fakat dedim ya onların KOBİ dediği bir çok şirket bizde en baba holdinglerle yarışır. Hal böyle iken KOBİ'ler edebiyatı yaparak bir yere varamayacağımızı daha baştan kabul etmemiz gerekiyor. Evet, rant ekonomisinden reel ekonomiye bıçak sırtında geçtiğimiz bir dönemde üretim ve istihdam yaratan işletmelere her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var. Bu gerçeği görmemek için kör olmak gerekiyor fakat bugün Türkiye'de KOBİ'lerin innovasyona dayalı yenilikçi şirketlerden çok karın tokluğuna çalışan, her geçen gün kâr marjı düşük şirketlere dönüştüğünü söylemek de ekonomi gazetecileri olarak boynumuzun borcu. AB ile müzakere sürecinde bir çok küçük şirketin rekabet şansını yitireceğinden hiç kimsenin kuşkusu olmasın fakat bu süreci felaket tellallarının söylediği gibi sadece tehdit boyutu ile görmemek gerekiyor. Rekabetçi bir piyasa eğer gerekli hazırlıklar yapılırsa bir çok KOBİ için fırsat sunar. Kendi kabuğuna çekilip yeniliklerden uzak olmak yerine, AB'den uygun partnerler müşteriler arayan ve kendisini geliştiren KOBİ'ler bu süreçte çok iyi bir performans sergileyecekler. Nitekim Gümrük Birliği sürecinde bu tecrübeyi acı ve tatlı taraflarıyla yaşadık. Otomotiv ve tekstilin batacağını söyleyenler herhalde şimdi 60 milyar dolarlık ihracatın iki dinamo sektörü olarak otomotiv ve tekstili görünce kendilerinden utanıyorlardır ama sonuçta bu utanç da artık bir anlam ifade etmiyor. Çünkü otomotiv ve yan sanayi, konfeksiyon ve fason üretim artık kârlılık taşımıyor, giderek kâr marjı düşüyor. Demek ki, yerinde saymak bile yetmiyor; **sürekli yenilikle rekabet** şansını arttırmaya odaklanmak şart. Türk KOBİ'leri henüz bu yenilenmeyi yaşayamadı. Müzakere süreci sancılı da olsa kaçınılmaz olarak hepimize bu süreci yaşatacak, hazır olanlara ne mutlu...

Son zamanlarda sıkça kullanılan 'Anadolu girişimciliği'nin ve bu girişim kavramının içini dolduran -KOBİ kelimesini kullanmadan söyleyelim- sanayicinin, Türkiye'nin gelişmesindeki yeri ve önemi nedir?

Biraz önce de bahsettim, Türkiye'nin reel ekonomiye geçiş sürecinde en önemli kozu Anadolu girişimciliği; fakat sözünü ettiğimiz girişimcilerin kendisini yenilemesi şart.

AB'ye üyelik sürecinde Türk girişimciliğinin, özellikle KOBİ'lerin yapmaları gerekenler nelerdir? Bu konuda bir vizyon önerisi getirebilir misiniz?

Her şeyden önce kendi sektör analizlerini çok iyi yapmaları ve global ekonomik trendleri takip etmeleri gerekiyor. Yani eskisi gibi atadan babadan ne öğrendiysek öyle gideriz mantığı artık yetmiyor. Stratejik sektörlere kaymak gerekiyor. Burada öncelikle görev hükümetin; fakat, mevcut 5084 sayılı teşvik yasasıyla bırakın stratejik sektörlerin yaratılmasını, haksız rekabete bile sebep oldu hükümet. O halde herkes kendi başının çaresine bakacak. Bunu da bilgi ve teknolojiye dayalı vizyonla yapacak. İletişim çağında bilgiye ulaşmak o kadar zor değil. Bütün mesele o bilginin kendisi için ne anlama geldiğini çözmesi. Bunun da yolu analize dayalı bilgi veren kaynaklarla irtibattan geçiyor.

Ortak Sinerji İçin İşbirliği Şart

Bu süreçte, Türk girişimcileri dış piyasalarda nasıl bir yol izlemeli? Örneğin bağımsız sanayi odalarına, MÜSİAD, TÜSİAD gibi kurumlara hangi görevler düşmektedir?

Bu noktada başta TOBB olmak üzere TÜSİAD, MÜSİAD ve KOSGEB gibi kurumlara çok şey düşüyor. Öncelikle de gerekli bilgi ortamının sağlanması, erken uyarı sistemlerinin geliştirilmesi ve rehberlik edecek destekler sağlanması yönünden. Her kurumun bu doğrultuda çalışmaları var, bütün mesele ortak sinerji yaratmakta…

Siz Referans Gazetesi olarak, özellikle yerli sermayenin AB entegrasyonu sürecinde nasıl bir yöntem uygulamasını öngörüyorsunuz? Genel olarak Türk medyası durumun ciddiyetinin yeterince farkında mı?

Referans Gazetesi'nin daha 1 yaşına girmiş olmamasına rağmen bu bahsettiğim bilgi ortamını sağlamak, öncü uyarı sinyalleri göndermek ve girişimciyle her an hemhal olmak anlamında en başından beri küresel rekabet ortamında girişimcimize rehberlik edecek şekilde kurguladık. Nitekim AB sürecini tehdit ve fırsatlarıyla en geniş biçimde işleyen ender gazetelerden biriyiz. İnsanların kaynak sıkıntısından şikayet ettiği bir ortamda kullanılmayı bekleyen AB fonlarından ciddi biçimde ilk bahseden gazetedir Referans. Mesela 6. Çerçeve Programı'nda KOBİ'ler için ayrılmış kaynaktan bir çokları biz yayın yapana kadar haberdar değildi. 17 milyar Euro'luk bu kaynağa Türk hükümeti 250 milyon Euro katkı sağladı, fakat bizim KOBİ'ler haberdar olamadıkları ve proje yapmayı bilmedikleri için ancak 50 milyon Euro'luk kaynak alabilmişler. 2006'da bu program bitiyor ve hâlâ doğru dürüst proje üreten ve üretmeyi öğreten yok. Biz, kolları sıvadık ve ilk iş olarak AB Fon Rehberi hazırladık. Hem yazı dizisi olarak, hem de kitapçık yaparak bunu tüm girişimcilerimize ulaştırdık. AB ve Girişim sayfalarımızdan sürekli örnek projelerin haberlerini verdik. Vermeye devam edeceğiz; taa ki, fırsatlar önümüzden kaçmasın ve tehditlere karşı hazırlanılabilsin. Referans, girişimcinin rekabetçi piyasada gerçekten kılavuzu ve kaynağı olmayı en baştan misyon edindi, böyle de devam edeceğiz.

Mustafa Özcan
mozcan@idicerik.com

‘Sıra Malı’ Yerine, ‘Moda Malı’ Üreten Girişimcilik



Osman S. Arolat
Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

Mevcut üretim ve ihracat politikalarının kârdan ziyade zarar eder bir noktaya doğru gittiği uyarısında bulunan Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Osman S. Arolat, “Türkiye hangi alanda olursa olsun katma değeri yüksek ürünlere gitmek zorundadır. Tekstil ve konfeksiyonda da, sıra malı yerine moda malı üretimine gitmektedir” dedi.

Girişimcilik, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de, gelişiyor, yeni boyutlar kazanıyor. Hem teorik, hem de pratik eğitimlerle mücehhez yeni nesil girişimciler, artık sadece Türkiye’yi hedeflemiyor, dünya çapında yeni açılımlar gerçekleştiriyor. Dünya Gazetesi, Anadolu’daki 62 bürosu ile Türk girişimciliğinin değişen ve gelişen taleplerini takip ediyor, gözlemler yapıyor. Bu süreçte üstlendikleri misyonu Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Osman S. Arolat şöyle açıklıyor, “Anadolu’dan aldığımız bilgiyi İstanbul’da şekillendirerek Ankara’ya, yani yöneticilere ve Türkiye’ye yani üreticilere duyurmak. Biz bilgi alışverişi yapıyoruz. O yüzden, Anadolu’da olan bilgiyi böylesine aktarırken, Ankara merkezli belli bilgileri de yine Anadolu’ya yaygınlaştırıyoruz. Böylece, girişimciye mümkün olduğunca doğru bilgi vermeye çalışıyoruz. Herkes biliyor ki, Dünya Gazetesi’nde yer alan bir haber eksik olabilir, yanlışlar taşıyabilir ama hiçbir zaman art niyet olmaz. O yüzdende ağırlıklı olarak doğru bilgiyi edinmeden dolayı bizle olan ilişkilerini sürekli kılıyorlar. Biz de onlarla olan ilişkilerimizi sürekli kılıyoruz.” Türk girişimciliğini böylesine yakından takip eden bir gazetenin yöneticisi olan Osman S. Arolat’ın, “Türkiye hangi alanda olursa olsun katma değeri yüksek ürünlere gitmek zorundadır. Tekstil ve konfeksiyonda da sıra malı yerine moda malı üretimine gitmektedir” diyerek önemli tespitte bulunuyor. Ancak sadece tespitte bulunmakla kalmıyor, “Türkiye, ‘Allah her çivi çakanda razı olsun’ dönemini aşmış durumda. ‘Allah doğru yere, doğru çivi çakandan razı olsun’ dönemini yaşıyor” sözüyle özellikle teşvik politikasında katmadeğeri önceleyen bir sistemin getirilmesini tavsiye ediyor.

Arolat’a gözlemlerinin detaylarını sorduk:

Türkiye’de hızla gelişen girişimciliğin tarihi ve gelişim aşamaları nedir?

Türkiye, hâlâ kamu ağırlıklı modeli yürüten bir ülke. Özellikle kamunun yatırım yapmadığı illerde ciddi bir girişimci dinamizmine rastlıyoruz. Mesela, bu illerden biri Gaziantep. Gaziantep ilinde kamunun Tekel fabrikası dışında hiçbir yatırımı yok. Oysa, orada çok ciddi bir girişimci grup doğmuş durumda. Türkiye’de bazı kamu yatırımlarının yapıldığı illerde de, Eskişehir ve Sivas gibi, kamu çırak okullarından yetişmiş kişilerden bir bölümünün daha sonra o kurumlardan ayrılarak girişimci olduğunu görüyoruz.

Resme baktığımızda iki tür girişimci alanı ortaya çıkıyor: Bunlardan biri devletin hiçbir kurumunun bulunmadığı yerler, diğeri de devletin kurumlarının bulunduğu ama kurumları bulunan alanda çırak okullarının açıldığı yerler. Bu iki alanda da ciddi bir girişimci potansiyeline rastlıyoruz. Aşağı yukarı son dönemin önemli girişimcilerinin bu iki alandan devşirildiğini görüyoruz. Ağırlıklı olarak kamu yatırımlarının az olduğu yerlerde daha çok girişimcilik ortaya çıkıyor. Çünkü kamu, kentin önde gelen bireylerini, gençlerini devlet memuru ya da işçisi yaparak onların girişimcilik ruhlarını köreltiyor. O yüzden bir bölgede kamu yatırımı fazla değilse, o bölgede girişimciliğin daha yüksek olduğunu görüyoruz. Kentin yaratıcı gençleri körelmeden yatırımcı olmaya dönüşüyorlar. Bu örnekleri Türkiye’nin bütününde görmekteyiz.

Yeni Girişimciler Teşvik Değil Pazar Peşinde

Aşama aşama gidersek, 10 ve 25 yıllık



periyotlarda Türkiye'de girişimcilik hangi aşamalardan geçti?
Türkiye tabii esas itibariyle geçen yüzyılın son çeyreğinde hızlı bir girişimci potansiyeline kavuştu. Bunun nedenlerinden biri, Türkiye'nin Anadolu'da yöresel pazarlar için üretim yapan kuruluşlarının ulusal pazar için ve daha sonra uluslararası pazar için üretim yapmaya başlamasından kaynaklandı. Çünkü, insanlar daha dar olan pazarlardan daha geniş olan pazarlara yöneldiler ve çok hızlı bir şekilde bu alanın genişlediğini görüyoruz. Mesela bundan 20-25 yıl önce Anadolu'da herhangi bir kente gittiğinizde Ankara merkezli teşviklerin ne olduğu sorusuyla karşılaşırdınız. Bunlardan nasıl yararlanabilirler onu sorarlardı size, o kentin sanayicileri, tüccarları. Son 10 yılda gittiğinizde ise onların çocukları ve gençleri daha çok, 'Biz ailemizde belli bir birikime sahibiz. Ama bunu bölgesel ve yurt pazarı için değil, uluslararası pazar için kullanmak istiyoruz. Burada ne üretebiliriz?' sorusunu sormaya başladılar. Yeni nesil girişimcilik, ağırlıklı olarak uluslararası boyutta düşünen bir kadro oldu ve o yüzden de Anadolu'daki bir çok kentte doğrudan doğruya uluslararası boyutta üretim yapan, ihracat yapan, uluslararası işbirliklerine açık bireyler çıktı. Aynı şekilde, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra ve merkezi planlı ülkelerin kendi iç dengelerinin gevşemesinden, liberalleşmesinden sonra Romanya, Bulgaristan, Azerbaycan ve Kazakistan gibi bölgelerde çok fazla Türk girişimcisi gördük. Bu girişimciler şaşırtıcı bir şekilde son 10 yıl içerisinde o ülkelere gittiler ve dilini, yolunu, yordamını bilmedikleri bu ülkelerde yatırımlar yaptılar, öne çıktılar. Büyük başarılar elde edenler oldu. Tabii, hüsrana uğrayanlar da oldu. Ama başarı elde edenler çok sayıdaydı.

Anadolu'da sürekli gezen bir gazeteci olarak Anadolu girişimcisinin yarınını nasıl görüyorsunuz?
Artık herkes biliyor ki, herhangi bir ürün ürettiğinizde, dünyanın herhangi bir yerinde sizinle aynı ürünü üreten insan sizin rakibiniz ve sizin bu ürününüzü tüketen dünyanın herhangi bir yerindeki insan da potansiyel olarak sizin müşteriniz. Bunu çok net görmeye başladı, Anadolu insanı. Ve bunu görmek tabii ki uluslararası boyutta düşünmeyi gerektiriyor. Uluslararası boyutta düşünmek uluslararası rekabet kurallarına dayalı olarak hareket etmeyi gerekli kılıyor. Türkiye insanı o alanda kendi önünde bir çok engel olduğuna inanıyor. Özellikle kamunun rekabeti geliştirici değil, rekabeti önleyici olumsuzluklar yaratıcı bir konumda olduğunu görüyor. O yüzden, yeni arayışlara giriyor. Neler yapabilirim? diye düşünmeye başlıyor. Bu sene yaklaşık 800 milyon dolarlık yabancı ülkelere yatırım yapılması bu arayışın sonucu. Bunun sebebi, Türkiye'deki yatırım ortamının, ikliminin bizim girişimcilerimizi kıyaslama sonunda tatmin etmediğidir. Bu bizi başka ülkelerin yatırım alanlarının bize göre daha uygun olduğu sonucuna getiriyor ki, bu eğilim giderek artacaktır.

Son çıkan Teşvik Yasası'nın girişimciliğe etkisi ne olabilir ve bu konuda ne gibi beklentileriniz var?
Sanayi, ağırlıklı olarak belli merkezlerde gelişir. O merkezlerde belli bir doyuma ulaşır ve sonra taşar. Mesela Marmara Bölgesi, Türkiye'de sanayiinin en çok geliştiği ve taşmaya başladığı bir alandır. Yani yatırımcı artık burada kendine yer bulamaz ve ülkenin kendine daha uygun olduğuna inandığı alanlarına gider. Şimdi bu dönem yaşanıyor Türkiye'de. Bu dönem yaşanırken, yeni teşvikler verilmesi girişimi kamu tarafından doğru bir şey. Ancak, bu teşviğin talebe uygun ve gerçeklik taşıması la-



zım. Oysa bu teşviklerle iyi sonuç almak mümkün değil. Çünkü artık Türkiye, 'Allah her çivi çakanda razı olsun' dönemini aşmış durumda. 'Allah doğru yere, doğru çivi çakandan razı olsun' dönemini yaşıyor. Eğer yanlış yere çivi çakıyorsanız belki



de, 'Allah belanızı versin' dememiz gerekiyor. O yüzden, bir çok olumsuz yatırıma kapı açacak böyle bir teşvik sistemi ciddi problemler yaratacaktır. Eğer, tekstilde siz belli bir doyuma ulaştıysanız ve bunu yeni bölgelere yaygınlaştırmaya başlarsanız katma değeri çok düşük, bir anlamda zararına sonuçlar getirecek bir durumla karşılaşabilirsiniz. Türkiye bunu irdelemeden 49 iline, yani bu ülkenin aşağı yukarı yüzde 60 küsuruna teşvik veriyor. Bu teşviklerin iyi sonuç vermesini beklemek mümkün değil.

Tekstilde belli bir doyuma ulaştık, dediniz. Peki Türkiye açısından hangi alanlarda girişimciliğin önünün açık olduğunu düşünüyorsunuz?

Katma değeri yüksek alanlara odaklanmalıyız? Türkiye, otomotive ve benzeri sektörlere nasıl girdi? Avrupa, olgunluk dönemi ürünlerini terk etmeye başladı. Avrupa olgunluk dönemi ürünlerini terk ettiği zaman, onlara iyi hizmet verebilecek Türkiye çıktı karşılarına. Türkiye, hızla bu alanlarda büyüme gösterdi. Otomotivde, camda, tekstilde ve beyaz eşyada büyüme bunun neticesidir. Bu hızlı büyüme o dönem için dengeli bir sonuç getirdi. Çok hızlı büyüdü ve dövizde ciddi artışlar oldu. Yüksek enflasyon ve diğer faktörler bir denge oluşturdu ve bu dengede insanlar gerçekten çok büyük kârlılıkla uluslararası pazara açılabilme başarısını elde etti. Şimdi yavaş yavaş bu kayboluyor. Çünkü, o katma değeri düşük olan ürünlerin, olgunluk dönemi sanayilerinin Türkiye için artık çok büyük bir yeri olmamaya başladı. Artık buradaki katma değer yeterli olmuyor. Hatta, belli oranda zararlar doğurmaya başladı. O yüzden, Türkiye hangi alanda olursa olsun katma değeri yüksek ürünlere gitmek zorundadır. Sıra malı üretimi yerine moda malı üretimine gitmektedir, tekstil ve konfeksiyonda. Gitmek zorundadır da. Mağazacılıkta ve marka yaratmakta kendine yer edinmeye çalışmalıdır. Eğer bunları yaparak, katma değeri arttırabilirse o alanlarda kalacaktır. Arttıramazsa başka alanlarda yine katma değeri yüksek olan ürünleri kovalamaya başlayacaktır. Siz tekstilde normal kumaş üretimi yapıyorsanız, bunun kârlılığı çok yüksek değil. Ama, teknik kumaş üretimi yapıyorsanız, yani diyelim ki izolasyonda kullanılan inşaat kumaşlarını, savunmada kullanılan askeri kumaşları, ya da bugünlerde artık dünyada olmaya başlayan sağlıkta kullanılan kumaşları yapıyorsanız, belli hastalıkları önleyici kumaşları yapmaya başlıyorsanız katma değeri çok yükseltiyorsunuz, demektir. Şu anda tekstil ürünlerinde 5-7 dolar civarında bir yerde olan birim fiyatlar, bu sözünü ettiğim ürünlerde 30-40 dolarlara, 100 dolarlara varan bir katma değere sahip. O yüzden, bunlara doğru yönelmesi lazım Türkiye'nin. Tabii bu, sözel olarak söylemesi çok kolay ama yapması o kadar da kolay değil.

15'inci kuruluş yıldönümünü kutlayan MÜSİAD'ın Türkiye'deki girişimcilikte üstlendiği misyon ve katkı hakkındaki fikirlerinizi öğrenebilir miyiz?

15. yılında ben MÜSİAD'ın daha yaygın olabileceğini umardım. O beklediğim oranda yaygınlığı yok. Yani sayısal olarak 30-35 il civarında örgütlenmesi var. Oysa, Türkiye daha geniş ve yoğun bir harita. O yüzden bir kere bu yeni dönemin MÜSİAD'ın yaygınlaşması dönemi olması gerektiğine inanıyorum. Bugüne kadar birçok olumlu girişimleri oldu, MÜSİAD'ın. İş dünyasının, özellikle küçük üreticilerin korunmasında ve onlarla ilgili meselelerde önemli raporları açıklamaları, yönlendirmeleri oldu. Bunların devam edeceğini umuyorum. Belki KOSGEB gibi doğrudan girişimcilerle ilgili kurumlarla daha yakın ilişkiler kurarak yeni modeller, yeni işbirlikleri geliştirebilir. O zaman biraz daha faydalı olur, diye düşünüyorum.

Prof. Dr. Kemalettin ÇONKAR
Türkiye Kalkınma Bankası Yönetim Kurulu Üyesi

Anadolu Girişimciliği ve Geleceği

Girişimciler, ustalarından gördükleri biçimde çalışmakta, böylece davranışlarında bilgiden ziyade görgü etkili olmaktadır. Böyle bir girişimcilik anlayışı; planlama eksikliği, sözleşme yapma alışkanlığının oluşmaması, geleneksel yönetim anlayışı, teknolojik gerilik, her şeyi bildiğini sanma ve ölçüsüz büyüme gibi sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Günümüzün Dünyası, bilginin hızla çoğaldığı, her alanda değişimin hakim olduğu, ülkelerarası ekonomik sınırların büyük ölçüde kalkarak rekabetin gittikçe arttığı bir ortam haline gelmektedir. Böyle bir ortamda işletmelerin kuruluş kararlarının doğru verilmesi ve etkin biçimde yönetilmesi gittikçe daha da önem kazanmaktadır. İşletmeyi kurup yönetenlerin sektörlerinde, ülke ve dünya ekonomisinde meydana gelen değişiklikleri çok yakından takip ederek, bu değişikliklerin kendisine ve işletmesine yüklediği görevleri zamanında ve doğru biçimde algılayıp, gerekli adımları yine zamanında ve doğru biçimde atabilmesi gerekmektedir.

Bu noktada en önemli görev girişimci dediğimiz kişilere düşmektedir. Günümüzün süper gücü A.B.D ekonomisini sürükleyen unsurların en önemlisinin yenilikçik olduğu genellikle kabul edilen bir olgudur. Yenilikçik ise girişim ruhunu gerektirmektedir. Girişimci "bir projektör gibi sürekli olarak piyasaları gözleyip talep boşlukları yakalayan, yeni talepleri belirleyen, talep değişmelerini zamanında fark ederek gerekli uyumu sağlayan, kaynakları toplayıp yatırımları gerçekleştiren, rekabeti kendi varlığının temel şartlarından biri olarak kabul eden , riske girmek ve sorumluluk almaktan çekinmeyen kişidir."(Müftüoğlu, 1991) Yaygın kanaatin aksine girişimcilikle sermaye sahipliğinin aynı kişide birleşmesi gerekmez. Ayrıca girişimcinin "ait olduğu topluma ve insanlığa katkıda bulunma coşkusuyla dolu bir kişi" (Fidan, 2002) olması da önemlidir. Bir toplumun gücünün sahip olduğu girişimci nitelikli insanların sayısıyla paralel olarak arttığını söylemek hiç de abartılı bir hüküm olmaz.

Yakın geçmişte ciddi ekonomik krizler atlatan ve 30 yıllık kronik yüksek enflasyon dönemini geride bırakma çabasında olan ülkemizin en önemli ekonomik gündem maddesinin yatırımların ve istihdamın doğru kaynak tahsisleriyle en etkin biçimde hızlandırılması olduğu hepimizin malumudur. Belirttiğimiz bu husus, Anadolu Girişimciliğinin mevcut durumunun belirlenmesi, özelliklerinin ve sorunlarının ortaya konulması yönündeki çalışmalara şiddetle ihtiyaç olduğunu ortaya koymaktadır.

Anadolu Girişimciliğinin Mevcut Durumuna İlişkin Bulgular

Biz de bu makalemizde, belirttiğimiz amaçla 1998 yılında Doç.Dr.Adem ESEN ile birlikte yaptığımız, geniş kapsamlı bir alan araştırmasını da içeren ve Konya Ticaret Odası tarafından 1999 yılında yayımlanan "Orta Anadolu "(Konya, Kayseri, Sivas ve Tokat) Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları ve Beklentileri Araştırması" başlıklı çalışmamızda ulaştığımız bulgulardan hareketle Anadolu Girişimciliğinin geleceğine ilişkin değerlendirmeler yapmaya çalışacağız.

Kısa zamanda onlarca ülkede sektörlerinde lider hale gelen Türk şirketleri, Arjantin'den Japonya'ya, Rusya'dan Güney Afrika'ya kadar 79 ülkede binlerce Türk şirketi mal ve hizmet üretiyor. Başta Avrupa olmak üzere gelişmiş ülkelerde etkinliklerini artırıyor.

Konya, Kayseri, Sivas girişimcilerinin sosyo-ekonomik özellikleri, işletmecilik anlayışları ve beklentileri üzerine yapılan bu araştırmanın temel amacı, ulusal ve bölgesel kalkınmanın gerçekleşmesinde girişimcilik faktörünün son yıllarda gittikçe artan önemini vurgulamaktır. Çalışma yerel ve bölgesel olmakla beraber ulusal açı-



dan da önem taşımaktadır.

Girişimciliğin gelişmesi ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) gelişmesi paralellik gösteren iki olgudur. Araştırmamızı söz konusu illerdeki KOBİ girişimcileri üzerine yoğunlaştırmamızın nedeni de budur.

Araştırmamız kapsamındaki iller kültürel, sosyal ve siyasi yönlerden birbirlerine oldukça benzemektedir. Ancak ekonomik gelişmişlik bakımından iki ayrı gruba bölünebilirler: Konya ile Kayseri gelişmiş iller arasında yer alırken, Sivas ve Tokat gelişme çabasındaki iller olarak nitelenebilir

Araştırma kapsamındaki dört ilde toplam 502 anket uygulanmıştır. Ayrıca yine dört ilde birçok girişimci ile yüzyüze görüşmeler yapılmıştır

Araştırmamızın ana kütlesi, özel kesimdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip veya yöneticileridir.

Araştırmaya göre genel olarak, baba meslekleri içinde en fazla olanı % 30.24 ile tüccar-esnaf kesimidir. Bunu % 24.31 ile çiftçi, % 14.23 ile işçi, %12.85 ile memur ve % 11.66 ile sanayici izlemektedir. Bu durum, kişinin girişimci olmasında ailenin, özellikle de babanın önemli bir yeri olduğu yönündeki düşünceyi doğrulamaktadır.



Girişimcilerin % 35'i yüksekokul, %27.80'i lise, %18'i ilkokul, %14.80'i ortaokul ve %2.40'ı lisansüstü eğitim mezunudur. Gerek kendi çalışmamız, gerekse yararlandığımız diğer çalışmalar eğitim düzeyi ile girişimcilik arasında doğru bir ilişkinin varlığını doğrulamamaktadır.

Girişimcilerin % 83.71'i yabancı dil bilmemektedir. Girişimcilerin iyi derecede bildiklerini belirttikleri yabancı diller İngilizce % 48.09, Almanca % 25.95, Arapça % 7.63 ve Fransızca % 5.34 olduğu görülmektedir. Yabancı gazete, TV veya diğer yayınları takip edip etmedikleri sorusuna girişimcilerin % 27.13'ü evet, kalan % 72.86'sı ise hayır cevabını vermiştir.

Girişimcilerin ağırlıklı kesiminin milliyetçi-muhafazakar ve dindar çizgide olduğu görülmektedir. Sol (sosyalist, sosyal demokrat) siyasi görüşte olanların oranı % 10 civarındadır.

Orta Anadolu'nun sanayi yapısında küçük ve orta ölçekli işletmeler ve aile şirketleri ağırlık taşımaktadır. Anket sonuçlarımız bu varsayımı doğrulamaktadır.

Girişimcilerin şu anda yaptıkları işlerin, eğitimleriyle ilgili olup olmadığı sorusuna % 41.25'i evet, % 58.75'i hayır cevabını vermiştir. Buna göre, girişimciler, çalıştıkları alanlarla ilgili eğitim almışlardır şeklindeki varsayım doğrulanmamıştır.

Girişimcilerin önemli bir kısmı geleneksel usta-çırak ilişkisine göre yetişmektedir. Baba mesleği olanlar da fazladır. Bunun nedeni, aile işletmelerin ağırlığıdır.

Girişimciler, ilk sermayelerini genellikle (% 58.17) ailelerinden sağlamışlardır. Ticaretten, zanaatkarlıktan kazanma gibi kendi birikimleri ile sermaye sağlanması % 23.14 ile ikinci sıradadır. Banka kredisi ve teşvik alanların oranları ise % 5-6 civarındadır. Girişimcilerin işletmelerini daha çok kendi kaynakları ile kurmakta oldukları varsayımı doğrulanmış olmaktadır.

Girişimcilerin halen yaptıkları işi değiştirmek isteyip istemedikleri sorusuna % 81.64'ü 'hayır' cevabını vermiştir. Bunu, girişimcilerin yaptıkları işlerden hoşnut oldukları şeklinde yorumlamak mümkündür. Genel oranlardan farklı olarak Kayseri'deki girişimcilerden işini değiştirmek isteyenlerin oranı diğer illere göre daha fazla çıkmaktadır. (25.60)

Girişimcilerin siyasi ve dolayısıyla ekonomik istikrarsızlıktan çok etkilendikleri görülmektedir. Girişimcilerin üzerinde durdukları konulardan birisi, devletin güven vermesidir. Siyasi istikrarsızlık ve girişimciler üzerinde mevzuatın adeta Demokles'in kılıcı gibi tutulması en çok şikayet edilen konudur.

Girişimcilerin % 78.72'si işletmecilik bilgilerini tecrübeleriyle kazandığını söylemişlerdir. İşletmecilik öğrenimi ile bu bilgileri elde edenlerin oranı % 19.36'dır ve çok düşüktür. Anket sonuçları girişimcilerin çoğunun işletmecilik eğitimi almadığını göstermektedir.

Gözlemlerimizde en fazla fuarlara katılan

veya fuar düzenleyen ilin Konya olduğu ortaya çıkmıştır. Konya'da pek çok sektörde fuar düzenlenmiştir. Girişimcilerin, bilgi ve tecrübelerini artırmak üzere yurtdışına iş gezileri yapmakta ve fuarlara katılmakta oldukları ortaya çıkmaktadır.

Girişimciler, işletmelerinin en önemli sorunu olarak sermaye yetersizliğini görmektedirler. Buna rağmen özkaynakları dışında fon kullananların oranı % 22,7 gibi düşük bir düzeyde görünmektedir.

Girimciler işletmelerin başarısında en önemli faktörün kaliteli üretim olduğu düşüncesindedirler.

Girişimcilerin en önemli özelliği, yenilik ortaya koymaktır. Araştırmada girişimcilerin % 58.58'i taklit niteliğinde üretim yaptıklarını, % 41.42'si ise üretimlerinin kendi buluşları olduğunu belirtmişlerdir. İşletmeler bizatihi ar-ge çalışmalarına yeterince önem vermedikleri gibi, bu hususta yararlanılabilecek en önemli kuruluşlar olan üniversitelerle de yeterli bir işbirliği içinde değildirler.

Girişimcilerin yabancı sermaye ile ortaklık eğiliminin yüksek olduğu belirlenmiştir. Ancak Sivaslı girişimciler, yabancılarla ortaklığa pek sıcak bakmamaktadır.

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşması yapmasının etkisinin nasıl olduğu sorusuna cevap veren girişimcilerin %46'sı etkilenmenin olmadığı, %24.09'u etkinin olumlu olduğu ve % 29.77'si ise olumsuz etkilendiklerini söylemişlerdir. Etkinin olumsuz olduğunu söyleyenlerin oranı Konya'da %40.20 ile diğerlerinden daha fazladır. Sonuç olarak girişimcilerin Gümrük Birliğinden olumsuz biçimce etkileneceklerini düşünecekleri yönündeki beklentimiz doğrulanmamıştır.

Girişimcilerin % 62.80'i yatırım yapmayı erdem olarak kabul etmektedir

Girişimcilerle görüşmelerimizde ağırlık olarak, ekonomi yönetiminde dürüstlük ve temizlik, dürüst siyaset ve yönetim, eğitim düzeyinin yükseltilmesi, kaliteli üretim, siyasi ve ekonomik istikrar, hukuk devleti ve demokrasi, devletin halkla bütünleşmesi ve devlet yönetiminde rasyonelleşme üzerinde durdukları gözlenmiştir.

Geleceğe İlişkin Değerlendirme ve Öneriler

Ülkemiz, globalleşen ve rekabetin gittikçe şiddetlendiği günümüz dünyasında sağlam bir yer tutmak istiyor ve gelişmiş ekonomilerle arasındaki uçurumu kapatmak istiyorsa, girişimci bir siyasi, sosyal, kültürel ve ekonomik yapıyı en kısa zamanda oluşturma çabasını artırmalıdır. Böyle bir ortamda girişimci düşünce ve davranış yapısındaki bireylerin artmasıyla çok daha yenilikçi, üretken, değişikliklere uyum sağlayabilen ve sonuç olarak rekabet gücü yüksek bir ekonomiye ulaşmak mümkün olabilecektir.



Bu kısımda gerek kendi çalışmamızda, gerekse girişimcilik konusunda yapılmış başka çalışmalarda elde edilmiş bulgulardan hareketle, girişimciliğimizin geleceğine ilişkin değerlendirmeler yaparak, bu alanda daha iyi bir duruma ulaşma yolunda bazı öneriler sunmaya çalışacağız.

Girişimcilerin siyasi ve dolayısıyla ekonomik istikrarsızlıktan çok etkilendikleri hem bizim çalışmamızda, hem de diğer çalışmalarda ulaşılan en önemli bulgulardan biridir. TÜSİAD tarafından yaptırılan bir araştırmada yatırım yapmama sebepleri arasında "devlet politikalarındaki değişkenlik" % 42 ile ilk sırada yeralmaktadır. Yine sektörel sorunlar içinde birinci sırayı % 50 ile "devlet politikalarındaki belirsizlikler" almaktadır. (TÜSİAD,2002). Bilindiği gibi ülkemiz son 30 yıldır kronik bir yüksek enflasyon ortamında yaşamıştır. 2004 yılında enflasyon oranının % 10'a çekilmesi ve bu düşüşün sürekli olacağı kanısının bütün toplumda yaygınlaşması girişimciliğe uygun bir ortamın oluşması açısından çok önemli bir gelişme olarak kaydedilmelidir. Ekonomik istikrar ortamının oluşuyor olması açısından önemli olan bu olgunun arkasında ise 2002 seçimleri sonucu oluşan parlamentonun güçlü bir tek parti hükümetine imkan vermesi ve dolayısıyla "siyasi istikrar" ortamının doğması yatmaktadır. Ancak girişimciliğe uygun bir ekonomik ve sosyal oramın oluşabilmesi için bu gelişmeleri yeterli sayamayız. İlave olarak; kamu borçlarının makul bir düzeye inmesi, borçlanmada reel faizlerin düşmesi ve vadelerin uzaması, kamu kaynaklarının kullanımında israfın önlenerek etkinliğin artırılması ve yolsuzluklardan arınmış bir kamu yönetimi ortamının da gerçekleştirilmesi önemli diğer gerekliliklerdir.

Araştırmamızda girişimcilerin % 62,8'inin yatırım yapmayı erdem olarak görmesi Anadolu girişimciliğinin geleceği açısından vurgulanması gereken bir olgudur. Bununla birlikte ülkemizde girişimciliğin gelişmesine uygun bir sosyal ve kültürel ortamın olduğunu söylememiz başka bazı göstergelere baktığımızda kolay değildir. Örneğin TİSK tarafından yayımlanan bir araştırmada "Türk bürokrasisinde girişimci, ülke insanına aş, iş , katma değer, vergi ve ihracat sağlayan faydalı bir unsur olarak değil, genellikle potansiyel suçlu olarak görülmektedir" kanısına ulaşılmıştır. (TİSK,2001). Bu bakış açısının toplumumuzun genelinde de olduğunu rahatlıkla gözlemleyebiliriz. Girişimciliğe ilişkin daha olumlu bir yaklaşımın toplu-



mumuza hakim olması bakımından bir iki hususa vurgu yapmakta yarar görüyoruz. Öncelikle başarısız girişimlerin kaçınılmaz olduğunu topluma anlatmak ve hem toplumun hem de girişimcilerin başarısızlık korkusunu azaltmak gerekir. Çünkü başarısız girişimlerde karşılaşılan sorunlar diğer girişimciler için örnek oluşturur. Bu girişimlerde çalışmış olanlar, başarısızlıktan öğrendiklerini yeni işletmelerde başarısızlığı önlemek için kullanılabilirler. Bu nedenle, ekonomik işleyişin kaçınılmaz bir parçası olan başarısızlık nedeniyle iflas eden girişimcilerin hayat boyu cezalandırılması anlamına gelecek uygulamalara yönelmemek ve daha toleranslı bir değerlendirmeyle onlara yaklaşmak gerektiği kanısındayız. Ülkemizde girişimlerin başarısızlığında en önemli faktörlerden birinin devlet uygulamaları ve hükümet politikalarının oluşturduğu ekonomideki yapısal bozukluklar ve uzun süreli istikrarsızlık olduğunu düşündüğümüzde bu önerimizin oldukça ciddiye alınmasının gerekli olduğu daha rahat anlaşılabilir.

Araştırmamızdaki Orta Anadolu Girişimcilerinin % 83,7'sinin yabancı dil bilmediği ortaya çıkmaktadır. Bu olgu, girişimcilerimizin dışa açılabilmesi, dışarıdaki gelişmelerden yeterince yararlanabilmeleri açısından önemli bir eksikliktir. Bu eksikliği gidermek için, küçük girişimlerde kurumsallaşma düzeyinin artırılması, yabancı dil bilen profesyonel yönetici istihdamının ciddiye alınması gerekmektedir.



Araştırmamızda girişimciler işletmelerinin büyümesinde en önemli engel olarak sermaye yetersizliğini görmektedirler. İkinci derecede engel nitelikli eleman eksikliği, üçüncü derecedeki engel olarak ise profesyonel yönetici eksikliği görülmektedir.Benzer bir görünüme Y. Fidanı'ın Sivas için yaptığı araştırmada da ulaşılmaktadır. İşin geliştirilmesine yönelik engeller, sermaye yetersizliği (%30,2), piyasanın istikrarsızlığı (%26,5), nitelikli eleman eksikliği (%11,7) ve profesyonel yönetici eksikliği (%10,5) olarak sıralanmaktadır.Sermaye yetersizliğini en önemli büyüme engeli olarak görmelerine rağmen özkaynak dışında fon kullanma oranı çok düşüktür. (%22,7). Kullanmama nedeni olarak Kayseri, Sivas ve Tokat illerinde birinci neden maliyet yüksekliği ve ekonomik olmama (%48,7), ikinci neden ise faizin haramlığı, (%23,5) gösterilmektedir. Y.Fidan'ın Sivas için yaptığı araştırmada da aynı sıralama söz konusudur. (%49,4 ve %27,6 olarak). Görüleceği üzere en önemli neden ekonomik olmama ve maliyet yüksekliğidir. Bu engelin ortadan kalkması öncelikle ekonomik istikrarın gerçekleştirilmesi ve sürekliliği konusunda kamuoyu beklentisinin olumlu hale gelmesine bağlıdır. Ekonomimizin 30 yıllık bir yüksek enflasyon sürecinden sonra bu hususta olumlu gelişmeler göstermesi ve geleceğe ilişkin olumu sinyaller vermesi sevindiricidir. Banka kredisi kullanmamanın gerek ikinci nedeni gerekse ilk nedeni ülkemizi yeni bir finansman yöntemini geliştirme konusunda da uyarmaktadır diyebiliriz. Bu finansman yöntemi ise girişim (risk) sermayesi finansmanıdır. Başta A.B.D olmak üzere birçok gelişmiş ülke bu finansman yöntemi sayesinde küçük ve yeni girişimcilere ciddi kaynak aktarma imkanı bulmuşlardır. Ekonomik istikrar ortamının oluşmaya başladığı bu günlerde girişim sermayesi şirketlerinin oluşumu ve geliştirilmesi yönünde hükümetin siyasi irade ortaya koyması; KOSGEB, Kalkınma Bankaları ve TOBB gibi kurumların da inisiyatif almaları gerekmektedir. Ayrıca Emekli Sandığı, Bağkur ve SSK gibi sosyal güvenlik kurumlarının girişim sermayesi finansmanına fon aktarabilmeleri için gerekli yasal düzenlemelere de ihtiyaç vardır. Küçük girişimcilerin yabancı kaynak kullanabilmeleri bakımından diğer bir engel ise kurumsallaşma eksikliğidir. Yeterli ölçüde kurumsallaşmaları halinde değişik yabancı kaynak imkanlarından yararlanmaları daha kolay ve elverişli hale gelecektir.

Araştırmamızdaki Orta Anadolu Girişimcilerinin % 35'i yüksek okul mezunudur. Gerek kendi çalışmamız, gerekse yararlandığımız diğer çalışmalar, eğitim düzeyi ile girişimcilik arasında bir ilişki olduğuna işaret etmemektedir. Y. Fidan'ın araştırmasına göre de girişimcilerin %61.7'si aldığı eğitim ile yaptığı işin ilgili olmadığını belirtmişlerdir. Bu veriler bizi, eğitim sistemimizin kalkınmanın gereklerine uygun biçimde çalışmadığı, insanları mesleğe yö-



neltmede yetersiz kaldığı, eğitimli girişimci oranının düşük seviyede kaldığı değerlendirmelerini yapmaya sevketmektedir. Girişimciler ustalarından gördükleri biçimde çalışmakta, böylece davranışlarında bilgiden ziyade görgü etkili olmaktadır. Böyle bir girişimcilik anlayışı; planlama eksikliği, sözleşme yapma alışkanlığının oluşmaması, geleneksel yönetim anlayışı, teknolojik gerilik, her şeyi bildiğini sanma ve ölçüsüz büyüme gibi sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. (Alpugan,1994). Girişimciliğin doğuştan gelen bir yetenek olup olmadığı tartışılan bir konudur. Bununla birlikte ağırlıklı eğilim, girişimciliğin temelinde doğuştan gelen özellikler olsa bile, bu özelliklerin zamanla, iş deneyimleriyle ve eğitimle geliştirilebileceği yönündedir. Ülkemizde ve dış dünyada okulu terk etmiş çok sayıda başarılı girişimci mevcuttur. Ancak küresel rekabetin çok şiddetlendiği ve bilginin çok önemli bir kaynak haline geldiği günümüzde eğitim gereği daha da görünür bir biçimde kendini kabul ettirmektedir. İşletmesini başarıya ulaştırabilmek için Anadolu Girişimcisi, belirli bir yeterliliğe sahip olduğu teknik konular yanında; pazarlama,finans ve yönetim alanlarında da donanım kazanmak zorundadır. Bunun için üniversite bitirmiş olmak şart değildir. Arzulu olmak şartıyla KOSGEB veya çeşitli danışmanlık şirketlerinin eğitim paketlerinden de yararlanılabilir. Girişimcilerin eğitimle geliştirilebileceğine ilişkin en iyi kanıt mucitlerdir. Mucitler genellikle iyi bir girişimci değillerdir. Çünkü icadın ticari hayata aktarılması için gereken birçok beceri ve önemsiz sayılabilecek bilgilere sahip değillerdir. Girişimcinin en kritik dönemi bu tür bilgi ve becerilere gerek duyulan, ayakta durabilecek hale gelene kadarki dönemdir. Dünyada her 100 girişimcinin yarısı bu gibi küçük eksiklikler nedeniyle batmaktadır.(Titiz, 1994). Bu nedenle girişimciler, eksikliklerini gidermeye dönük eğitim paketlerinden yararlanmayı ihmal etmemelidirler.

Sonuç olarak ekonomik yapının iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması ve böylece ekonomik büyümenin hızlandırılarak istihdam ve milli gelirin artırılması açısından bir ülkenin üzerinde durması gereken konuların başında girişimcilerin artırılması ve geliştirilmesi gelmektedir. Çünkü toplumların üretim gücünün artırılmasında girişimcilik unsuru artık sermayeden daha önemli hale gelmiştir.

Toplumumuza girişimciliğin önemini anlatmak ve girişimcilik coşkusu oluşturmak için yılmadan çabalayan Nazif Gürdoğan hocamızın ifadesiyle "İslam Dünyası, insanları öldüren silahlarıyla değil, hayatı anlamlı kılan ürünlerle Batı'nın işgalini durdurmalıdır. Anadolu'nun girişimcileri, ana trendleri doğru okumasını öğrenerek, Dünyayı sel suyu gibi işgal eden Batı ürünlerine karşı , onlardan daha fonksiyonel ve daha kaliteli ürünler üretecek işletmeler kurmalıdır. Girişimcilerin silahları işletmelerdir."

Siyasi ve ekonomik istikrarın süreklileşme sinyalleri vermeye başlandığı günümüzde, Anadolu Girişimcilerinin kendilerinden kaynaklanan eksiklikleri de giderek bu ortamı iyi değerlendireceklerine ve ülkemizin yeniden ciddi bir dünya gücü olmasını sağlayacak ekonomik kalkınma hamlesinin başarıya ulaşmasını sağlayacakları hususunda inancımız tamdır. Ancak bu başarıya ulaşabilmek yolunda aşağıdaki hususları da tekrar vurgulamakta yarar görüyoruz:

MÜSİAD, Anadolu Girişimciliğinin en önemli sivil toplum kuruluşu olarak; ufuklarının bölge ve ülke değil bütün Dünya olması gerektiği bilincini sürekli uyanık tutmaya yönelik çabalarını ve onların bilgi, deneyim ve cesaretlerini güçlendirici etkinliklerini artırarak sürdürmelidir.

Her geçen gün girişimcilerimize destek coşkusunun arttığını izlediğimiz KOSGEB'in hem bilgi ve entelektüel sermaye hem de uygun parasal desteklerini içeren yeni paketini hızla ortaya koyup işlerliğe kavuşturması da umulan hedeflere ulaşmak bakımından önem arzetmektedir.

Yeni teknolojilerin hayata geçirilmesi ve girişimcilere alternatif bir özkaynak sağlamak bakımından gelişmiş ülkelerde önemli katkılar sağlamış olan girişim (risk) sermayesi finansman yönteminin hayata geçirilmesi açısından ise KOSGEB, TOBB, MÜSİAD, Kalkınma Bankaları ve Sosyal Güvenlik Kuruluşlarının ortak çaba göstermesinin de önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu arada 2B yasası yoluyla ortaya çıkabilecek kaynakların bir kısmının bu alana tahsisinin , bugüne kadar hareketlendirilemeyen Risk Sermayesi Finansmanı için taze bir kan olabileceğini umuyoruz.

Kaynakça

- ALPUGAN, Oktay. *Küçük İşletmeler : Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, Der Yayınları, 2. Baskı, İstanbul: 1994.*
- ESEN, Adem ve Kemalettin ÇONKAR. *Orta Anadolu (Konya, Kayseri, Sivas ve Tokat) Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları ve Beklentileri Araştırması, Konya Ticaret Odası Yayınları, Yayın No 18, Konya: 1999.*
- FİDAN,Yahya. *Girişimcilik ve Girişimci Özellikleri (Sivas Örneği), BETA Dağıtım, Yayın No: 1240, İstanbul: 2002*
- MÜFTÜOĞLU, Tamer. *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler, Sevinç Yayınları, Ankara: 1991.*
- TİSK *(Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu). Krizden Çıkış için Zorunlu İstikamet: Vergi ve Bürokrasi Reformları, Ankara : 2001*

TİTİZ, *Tınaz. Girişimcilik, İnkılap Kitabevi, İstanbul: 1994*

- TÜSİAD *(Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği), Türkiye'de Girişimcilik, İstanbul: 2002.*

Dr. Veli Sırım
velisirim@velisirim.com

Türk Girişimciliği İçin Afro-Avrasya Stratejik Bölge

Afro-Asya'nın sınırları; Balkanlar, Kafkaslar, Ortadoğu ve Orta Asya olarak belirtiliyor. Bununla birlikte Osmanlının etki alanında bulunan Uzakdoğu ve Güney Asya ülkeleri ile Afrika kıtasında yer alan irili-ufaklı çok sayıda ülke de, bu kapsamdadır. Bu açıdan Afganistan, Pakistan, Endonezya ve Malezya gibi ülkeler de bu çerçeve içinde ele alınmıştır.

Afro-Avrasya ifadesi, ilk bakışta, sadece coğrafi bir niteleme olarak algılanabilir. Ancak, günümüz şartlarında, özellikle akademisyenlerce çok derin ve geniş bir yelpazede anlamlar yüklenmiştir. Ancak çoğunluk itibariyle, coğrafi temeller üzerine kurulu siyasal, sosyal, tarihî ve kültürel değerlerle inşâ edilen bir bünye kastedilmektedir. Uluslararası İlişkiler uzmanı Prof. Dr. Ahmet Davudoğlu, Afro-Asya'nın sınırlarını; Balkanlar, Kafkaslar, Ortadoğu ve Orta Asya olarak belirliyor. İşaret edilen bu coğrafyanın ortak paydası ise, Osmanlı Devletinin ulaştığı en uç sınırları içine alıyor oluşudur ki; Prof. Davudoğlu, Stratejik Derinlik isimli eserinde, bu bölgeyi Osmanlı Devletinin sınırları olarak ifade ediyor. MÜSİAD Başkanı Dr. Ömer Bolat da, aynı doğrultuda değerlendirmeler yapar. Ona göre Afro-Avrasya Bölgesi, "Türkiye'nin hinderlandında gerek tarihsel ve gerekse ekonomik ve ticarî ve siyasî açıdan ilişkilerini geliştirebileceği bir alan"dır. 14 Mart 2004 tarihli Milli Gazete-de görüşlerine yer verilen Vural Savaş, Afro-Avrasya'yı "üç kıtada büyük hilal" olarak niteler ve ardından "coğrafi bir dille Türkiye'nin tabii yatağı" şeklinde değerlendirir. Ardından o da, bu coğrafyayla Osmanlı Devletinin ulaştığı en son sınır çizgisi arasında bir paralellik kurar. Savaş'a göre, üç kıta üzerinde yer eden bu sınırlar "Trablusgarp'tan başlayıp, Orta Asya'dan kıvrılıp Kırım'ın üzerinden Bosna'ya" iner. Vural Savaş, bu yorumunun ardından, konuyu Anadolu topraklarına getirir ve yine bir benzetmeyle konuyu açıklar: "Göl suyunu çekince gölün dibinde su birikintisi kalır. İşte Anadolu budur. Göl dolmaya başlayınca gideceği yer tabii sınırlarıdır. Kendisi istemese bile, tarih, coğrafya, morfoloji ve demografi bunu zorlar. Türkiye bundan istese de kaçamaz. Her millet tarihsel ve kültürel coğrafyasından insanlığın ortak yürüyüşüne katılır." Bu tanımlarda, baz olarak Osmanlı Devletinin alınması, sınırları belirlenen coğrafyada sadece İslam ülkelerinin değil, farklı kültür ve inançların ağırlıklı olarak yer aldığı Balkanlar ve bazı Avrupa ülkelerinin de bulunduğunu göstermektedir. Zaten, Afro-Avrasya çatısı altına Avrasya'nın da alınması tesadüf değildir.

Hemen belirtmemiz gerekli bir diğer husus, temel kriter olarak Osmanlı Devlet sınırlarını ele alırken, Osmanlının etki alanları dahilinde bulunan Uzakdoğu ve Güney Asya ülkeleri ve Afrika kıtasında yer alan irili-ufaklı çok sayıdaki ülkenin gözardı edilmemesi gerektiğidir. Bu açıdan Afganistan, Pakistan, Endonezya ve Malezya gibi ülkeler de bu çerçeve içinde ele alınmıştır.

Bu tanımlamalar ve verilen ülkelere dikkat edilecek olursa, Afro-Avrasya nitelemesinin odak noktasını Anadolu, yani Türkiye'nin teşkil ettiği rahatlıkla görülecektir. Gerçekten, her ne açıdan bakılırsa bakılsın Türkiye, çok önemli bir konumda yer almaktadır. Coğrafi konumu itibariyle Asya, Avrupa ve Afrika kıtaları arasında bulunur. Doğu-batı arasında "köprü" olma özelliğini ise, sadece günümüzde değil, tarih öncesinden bu yana sayılamayacak kadar çok medeniyete ev sahipliği yapmakla kazanmıştır. Gerçekten Türkiye bu yönleriyle hem Avrupa hem Asya, hem Bal-kanlar hem Kafkasya, hem Ortadoğu, hem de Akdeniz ülkesidir. Dolayısıyla Türkiye, taktik manevra kabiliyeti yüksek bir coğrafyada bulunmaktadır. Türkiye'nin kıtala-

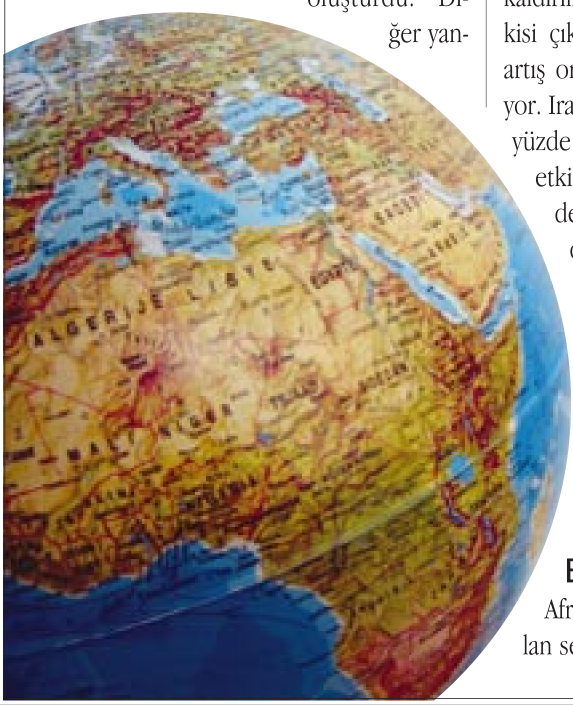
Dünyanın önemli enerji kaynaklarının ve ulaşım yollarının Afro-Avrasya Bölgesi'nde olması sebebiyle, hegemonik küresel güçlerin bu bölgeye nüfuz etme ve üstünlük sağlama yolunda çetin bir mücadele sürdürülmektedir.



rarası köprü konumunda olması, çok modlu ulaşıma elverişli durumu, Kafkasya ve Hazar Denizi çevresindeki ülkelere geçişi sağlayacak yeni sınır kapılarının açılması ve pek çok uluslararası proje çerçevesinde yeni bağlantıların oluşturulması yolundaki çalışmalar, Türkiye'nin önemini arttırmakta ve aktif olarak bu çalışmalara katılımını gerekli kılmaktadır.

Kapı Komşumuz Afro-Avrasya

Yukarıda da temas edildiği gibi, Türkiye aynı anda Avrupa, Avrasya, Ortadoğu, Balkan, Karadeniz ve Akdeniz ülkesi olma ayrıcalığına sahiptir. Bu coğrafyadaki bütün komşuları ile yakın ilişkileri vardır. Ancak, Türkiye, gerek coğrafi, kültürel ve tarihsel yakınlık avantajına sahip olması, gerek ülke ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı yapıda bulunuşu dikkate alındığında, komşu ülkelerdeki ticaret potansiyelin çok az değerlendirildiğini belirtmekte fayda vardır. Üstelik dış ticaretimizde, 1980'li yıllarda önemli bir atılım yaşanmış olmasına rağmen kaynaklara göre, Afro-Avrasya olarak belirlenen coğrafya sınırları dahilindeki 47 ülkeye yaptığımız ihracat, 2003 yılında 13,2 milyar dolar olarak gerçekleşti ve bu rakam toplam ihracatımızın % 28'ini oluşturdu. Diğer yandan, genellikle devletçi bir dış ticaret politikası izleyen Ortadoğu ülkeleri ile ticaretimiz de, bu gelişmelerden önemli oranda etkilendi. Bölge ülkelerine yönelik ihracatımız, 2000 yılına göre 2003 yılında yüzde 77 oranında artarak 4,3 milyar dolara ulaştı. Ortadoğu'ya yapılan ihracatımızdaki asıl artış, 2004 yılında gerçekleşti. Bir önceki yıla oranla % 41 oranında artarak 7,2 milyar dolara ulaştı. Bölgeye yönelik ihracat artışında Irak'a yönelik ambargonun kaldırılması önemli rol oynadı. Irak'ın etkisi çıkarıldığında, bölgeye yıllık ihracat artış oranı, % 26,2 olarak karşımıza çıkıyor. Irak dışında, İran'a yönelik ihracat da yüzde 50,5 oranında artarak genel artışta etkili olmuştur. Sözkonusu ülkelerden yapılan ithalat ise, aynı dönemde % 17 oranında artış göstererek 2003 yılında 4,1 milyar dolara yükseldi. 2004 yılında ise % 17,9 oranında artarak 5.122 milyon dolar oldu. 2004 yılında "petrol ve ürünleri" ithalatında 477 milyon dolar (yüzde 18,9) değerinde artış gerçekleşti.



Elmas Misali Bir Bölge

Afro-Avrasya'yı elmas misali değerli kılan sebeplere kısaca temas edelim: Bölgede hammadde üretimi oldukça yüksektir. Afro-Avrasya bölgesi bir bütün olarak ince-lendiğinde, dünyanın pek az bölgesinde bulunan yeraltı ve yerüstü kaynaklarına sahip olduğu görülecektir. Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan Türk Cumhuriyetleri, özellikle doğal kaynaklar açısından çok zengin potansiyele sahiptirler. Yaklaşık 4 milyon km2'lik bir alana yayılmış olan bu ülkelerde petrol, doğalgaz, kömür, al-tın ve diğer önemli yeraltı zenginlikleri vardır. Pamuk ve tahıl üretimi de önemli boyutlardadır.

Afro-Avrasya Bölgesi, dünyanın enerji kaynaklarının ve ulaşım yollarının bölgede olması sebebiyle, hegemonik küresel güçlerin bu bölgeye nüfuz etme ve üstünlük sağlama yolunda çetin bir mücadele alanına dönüşmüş bulunmaktadır. Afro-Avrasya bölgesinde yeralan ülkeler bu kritik dönemde jeopolitik, kültürel ve ekonomik alanda çok ciddi meydan okumalarla karşı karşıyadırlar.

Avrasya bölgesindeki yeni oluşumlara cevap verebilmek için Doğu-Batı Enerji Koridoru projesi geliştirilmiştir. Doğu-Batı Enerji Koridoru projesi trans-hazar ve trans-Kafkasya petrol ve doğalgaz boru hatlarının yapımına dayanmaktadır. Doğu-Batı Enerji Koridoru özünde Kafkasya



ve Orta Asya ülkelerinin enerji kaynaklarının Batı pazarlarına güvenli ve çeşitli güzergahlardan ulaştırılmasını öngörmektedir. Doğu-Batı Enerji Koridoru, Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Ham Petrol Boru Hattı, Bakü-Tiflis-Erzurum Doğalgaz Boru Hattı ile Hazar Geçişli (Türkmenistan-Türkiye-Avrupa) Doğalgaz Boru Hattı tasarılarını kapsamaktadır.

Balkanlar, Avrupa ve dünya tarihinde önemli bir rol oynamıştır. Stratejik açıdan hassas olan bu bölge, Türkiye'nin Kıta Avrupası'na geçiş kapısını oluşturmaktadır. Türkiye ve Balkan halkları arasında ülkemizin bölgeyle yakın ilişkisini yansıtan güçlü bağlar mevcuttur.

Balkanlar, Soğuk Savaş sonrası dönemde siyasi ve güvenlik ortamındaki köklü değişimleri yansıtan çatışmaların yoğun biçimde yaşandığı bir bölge olmuştur. Türkiye, Balkan ülkeleri arasında daha yakın bağlar kurulması suretiyle karşılıklı anlayış ve barış içinde birlikte yaşamaya dayalı bir ortamın oluşturulmasına önem atfetmektedir. Böyle bir ortamın bölgesel barış ve istikrarın korunmasını sağlayacağı aşikardır.

Kuzey Afrika'ya yapılan ihracat, Aralık ayında yüzde 69,6 oranında artarak 245 milyon dolara ve 2004 yılı genelinde yüzde 39,1 oranında artarak 2,2 milyar dolara yükseldi. Bu artışın yüzde 60'ı "makineler ve ulaşım araçları" (186 milyon dolar, yüzde 47,7) ve "demir ve çelik" ten (179 milyon dolar, yüzde 61,5) kaynaklanmıştır.

Afro-Avrasya'da Türk Girişimciliği

Türk özel sektörünün İslam ülkelerine yönelik ciddî anlamda attığı ilk adımların mazisi 36 sene öncesine kadar uzanır. Çok uzun bir geçmişi olmayan bu alanda, başlangıcından bu yana TOBB'un adının ve aktivitelerinin hep ön planda yer aldığını görmekteyiz.

Geniş çaplı uluslar arası organizasyonlar açısından da ilk göze çarpan teşkilat, İslam Konferansı Teşkilatı oldu. İKT nezdinde Türk özel sektörü açısından en önemli gelişme ise, 1981 yılında yaşandı. Bu yılda kurulan İSEDAK'ın merkezi Türkiye'de, Devlet Planlama Teşkilatı bünyesinde faaliyetlerine başladı. Bu önemli gelişmenin ardından, 1984 yılı başında Kazablanka'da yapılan 4. İslam Zirve Konferansında, Türkiye Cumhurbaşkanının başkan seçilmesi, bu prestiji daha fazla artırdı.

Türk özel girişimcilerini İslâm ülkelerine yönelten önemli kurumsal gelişmelerden bir diğeri ise 1986 yılında kurulan "Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)" ve bu Kurul bünyesinde faaliyet gösteren İş Konseyleri oldu. Aslen Türkiye ile bütün yabancı ülkeler arasındaki ilişkileri geliştirmek ve dışa dönük faaliyetlere yön vermek amacıyla atılan bu adımın ardında yine TOBB vardı. Bu birlik, 1990 yılı sonrası özel teşebbüsün önüne yep yeni ufuklar ve alanlar açan önemli bir gelişmede de önemli bir rol üstlendi. Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) ile TOBB arasında gerçekleştirilen işbirliği neticesi, "Avrasya Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği'dir (ATSOB)" hayata geçirildi.

Afro-Avrasya bölgesine yönelik faaliyetlerde bulunan Uluslararası İşadamları Forumu (IBF), pek çok özel girişimciye yol gösterici hizmetlerde bulundu. İlk olarak, 1995 yılında Pakistan'da toplanan IBF, İslam dünyasından hükümet temsilcileri, işadamları, bürokratlar ve akademisyenlerin bir araya gelerek karşılıklı ekonomik ve ticarî bağları geliştirmek amacıyla kafa yordukları bir organizasyon özelliğine sahip.

Türk özel girişiminin İslam ülkelerinde gerçekleştirdikleri en yaygın alanlardan birisi de müteahhitlik hizmetleri oldu. İlk yurt dışı müteahhitlik hizmeti, 1974 yılında, Libya'da alınan bir liman inşaatı ihalesiyle başladı. Türk müteahhitleri 1978 ve 1979'dan sonra, daha yay-gın ve daha köklü olarak Ortadoğu piyasasına girme gayreti gösterdiler. 1990 yılına kadar Libya en büyük pazar oldu. Bu yıldan sonra gündemden düştü ve onun yerini Rusya Federasyonu aldı. 1990 sonrası Türkiye'nin önünde Rusya Federasyo-nundan sonra açılan en önemli ve en büyük pazarlardan birisi Orta Asya Türk Cumhuriyetleri oldu.

Türkiye'den Strateji Atağı

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan 'Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticareti Geliştirme Stratejisi' 2000 yılında yürürlüğe konuldu. Halen sözkonusu strateji çerçevesinde, ticaretin artırılması için yeni yol ve yöntemler aranmakta ve Ortadoğu, Güneydoğu Avrupa, Karadeniz ülkeleri, Kafkasya ve Orta Asya ülkeleri ile ticaretin geliştirilmesi yönünde uygun ortam hazırlanmaya çalışılmaktadır. Diğer yandan uzmanlar, bu strateji çerçevesinde, komşula-



rı "Ön Hat Ülkeler" ve "Çevre Ülkeler" olmak üzere iki ana grup şeklinde sınıflandırmışlardır.

Bu çerçevede, Ön Hat Ülkeler nitelemesiyle, Türkiye ile arasında geçiş zorluğu olmayan ve başka bir ülke üzerinden geçmeksizin doğrudan kara veya yakın deniz bağlantısı vasıtasıyla Türkiye ile ortak sınıra sahip ülkeler ifade edilmektedir. Azerbaycan/Nahcıvan Özerk Cumhuriyeti, İran, Irak, Suriye ve KKTC bu gruba giren ülkelerarasında sayılır.

Çevre Ülkeler kavramı ise, Türkiye ile ortak bir sınıra sahip olmamakla birlikte, gerek coğrafî, gerek kültürel ve tarihî yakınlığı bulunan ülkeler olarak tanımlanmaktadır. Bu gruba giren ülkeler ise Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan, Tacikistan, Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan, Mısır, Arnavutluk, Moldova ve Makedonya olarak belirtilmektedir.

Komşu ve çevre ülkeler stratejisi 2003 yılında genişletilmiş; sözkonusu strateji kapsamına Bosna-Hersek, Fas, Cezayir, Tunus, Libya, Sudan, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Yemen, Afganistan ve Pakistan dahil edilmiştir.

Adı geçen stratejinin ortaya koyduğu ticaret politikalarına ilişkin uygulanabilir araçlar ve bu araçlar vasıtasıyla ulaşmak istediği hedefler, Türkiye'nin ihracat hacmine ve üretim maliyetlerini azaltan bir ithalat politikasına önemli oranda katkı sağlamıştır. Diğer yandan bu strateji, ticarî ve ekonomik ilişkilerin siyasî ilişkileri şekillendirdiği günümüzde, Türkiye'nin Afro-Avrasya sınırları içinde yer alan ülkeler nezdinde, siyasî anlamda etkinliğinin arttırılmasına hizmet edecek önemli bir araç olarak olarak değerlendirilmiştir.

Dünyadaki pek çok gelişmiş ülkenin dış ticaretinde, bölgelerindeki ülkelerin payının önemli yer tuttuğunu hemen belirtmemiz gerekir. Türkiye'nin ise, yıllık ithal talebi 250 milyar doların üzerinde olan komşu ve çevre ülkeleriyle ticari ilişkileri yeterli seviyede bulunmamaktadır. Bu önemli eksikliğin ortadan kaldırılmasına yönelik olarak, uzmanlarca önerilen bazı yöntemleri aktaralım:

- Öncelikle Ön Hat Ülkelerinden başlamak üzere, bu ülkelere yönelik ticaret heyetler oluşturulması; fuarlara katılım, reklam ve tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilmesi.
- Ekonomik ve ticarî ilişkilerin geliştirilmesinde büyük öneme sahip olan, Ticaret, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması, Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi, Gümrük Alanında İşbirliği ve Ulaştırma gibi yasal alt yapıyı oluşturacak anlaşmaların bu ülkelerle akdedilmemiş olanlarının öncelikle tamamlanması.
- Bu ülkelerde faaliyette bulunan hizmetler sektörünün devlet yardımları (kira, tanıtım, araştırma vb.) teşviğinden yararlandırılması.
- İhracatçının rekabet gücünün arttırılmasını teminen bu ülkelere yönelik Eximbank kredilerinin gerek miktar, gerekse program olarak arttırılması.
- Ticarî ve ekonomik ilişkilerin belirleyici unsurlarından olan ulaşım imkanlarının bu ülkelerle çeşitlendirilmesi ve maliyeti azaltıcı tedbirler alınması.
- Ülke bazında ticari ilişkiyi engelleyen bürokratik işlemlerin (vize, gümrük formaliteleri vb.) tespit edilmesi ve bu konularda yaşanan problemlere çözüm aranması.
- Bu ülkelere yönelik özel ticaret mekanizmaları (Serbest Ticaret Anlaşması, Tercihli Ticaret Sistemi, Counter Trade) imkanlarının araştırılması.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin bölge ülkelerine açılımlarının sağlanması.
- Türk sanayii için hammadde ve yarı mamullerin doğrudan ve uygun fiyatlarla komşu ve çevre ülkelerinden temin edilmesi.
- Türkiye'nin bazı sektörlerdeki rekabet gücünü artırmak gayesiyle yatırımlarının komşu ve çevre ülkelere kaydırılması.
- Bölge ülkelerine Türkiye'den teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi.
- Müteahhitlik, müşavirlik ve mühendislik firmalarımızın bu ülkelerindeki pazar paylarının artırılması için gerekli tedbirlerin alınması.

Dipnot

[1]Davutoğlu, Ahmet, Stratejik Derinlik, Küre Yayınları, İstanbul 2001, s. 110.
[2]Davutoulu, s. 133.
[3]http://www.ekocerceve.com/haberDetay.asp?Kategori=12&haberID=7724
[4]http://www.milligazete.com.tr/14032004 / toplum.htm
[5]http://www.dtm.gov.tr/ead/ticaret/Gorunum/dsticgor.htm#ii
[6]http://www.dtm.gov.tr/ead/ticaret/Gorunum/dsticgor.htm#ii
[7]T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye-Türk Cumhuriyetleri Ticari ve Ekonomik İlişkilerine Genel Bir Bakış, Ankara 1997, s. 6.
[8]http://www.dtm.gov.tr/ead/ticaret/Gorunum/dsticgor.htm#ii

Şukrullah DOLU
sukru@ekocerceve.com



Erol Yarar
MÜSİAD Kurucu Başkanı

Teknik Temelli Girişimciliği Geliştirmeliyiz

Gelinen noktada Türkiye'de girişimci bir ruh oluştuğunu, ancak bunun teknik temelle güçlendirilmemesi halinde ekonomideki kırılganlıkların süreceğini belirten MÜSİAD Kurucu Başkanı Erol Yarar, "Türkiye için çözüm, 'Tekno Ekonomik Paradigma'dır. Yani teknolojik gelişmelerle beslenen ekonomik gelişmedir. Onun için teknolojiyi önceleyen radikal teşvikler verilmeli. Hatta teknoloji konusunda manyak olmak lazım" dedi.

MÜSİAD Kurucu Başkanı Erol Yarar, son yıllarda ülkemizde girişimci bir ruh geliştiğini, ancak tek başına bunun yeterli olmadığını, teknik temelle güçlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, onları ülkemize getirerek ve Türkiye'nin coğrafi konumunu da iyi kullanarak bazı başarılar elde ettiğimizi anlatan Erol Yarar, "Ama bu başarıların teknolojik bir zemine dayandığını söylemek çok zor. Bundan dolayıdır ki, çok kırılgan bir ekonomiye sahibiz. Bizim gerçekleştirdiğimiz ihracat, Singapur ve Hong Kong gibi nüfusumuzun onda biri oranındaki ülkelerin yaptığı ihracatın yarısı kadardır." Türkiye için çözümün, "**Tekno Ekonomik Paradigma**" vizyonu olduğunu ifade eden Yarar, bu vizyonu şöyle tanımladı: "Teknolojik gelişmelerle beslenen ekonomik gelişme." Bu vizyonu gerçekleştirebilmek için MÜSİAD üyelerine çocuklarını teknik okullarda okutmalarını tavsiye ettiğini söyleyen Erol Yarar, hükümete de teşvik politikasında teknolojik gelişmeyi öncelemesi tavsiyesinde bulundu. MÜSİAD'ın 15. kuruluş yıldönümü ve Türkiye'de girişimcilik üzerine konuştuğumuz Erol Yarar'ın anlattıklarının detayları şöyle;

Sizce MÜSİAD'ın Türk girişimcilik tarihindeki yeri ve önemi nedir?

MÜSİAD, Türkiye'de köklere dönme ve dünya ile entegre olma girişimidir. Çünkü Türkiye kökünden kopuktu. Üzerinde yaşadığımız coğrafya ve ülkeyi oluşturan ana parametrelerin Türk girişimcisinde giderek yozlaştığı, yaklaşık 150 yıllık bir batılılaşma arzusunun Türk girişimcisinin içine de girdiği ve kafaların tamamen batıya yöneldiği noktada kökle buluşmanın işaretiydi MÜSİAD. Bu açıdan çok önemlidir. Dini kimliğini, milli kimliğini ve tarihini bilmeyen nesillerin ülkemizde maalesef varolduğu ve adeta bu değerlerin reddedildiği bir ortamda girişimci olarak kimliği oluşturan unsurlarla buluşmayı temsil ediyor. Biz de bunu, '**Yüksek Ahlâk**' olarak tanımladık.

İkinci önemli şey de, '**Yüksek Teknoloji**' olarak özetlediğimiz dünya ile entegre olma konusudur. Türkiye 1980'li yılların ortalarına kadar dünyaya entegre olamamış bir ekonomik yapının içindeydi. Özel sektörü tamamen Ankara'ya bağımlı, adeta Ankara'nın icazetine mahkum ve Ankara ile paralel çalışan bir yapıdaydı. Bunlar, 'Ankara Zenginleri'ydi. Girişimden ziyade rant ve imtiyazın ürünüydüler. Türkiye'de biz bunların değişmesi gerektiğini ve dünyadaki gelişmelere paralel gelişmesini savunan bir yapıda olduk. Ben buna, 'Tekno Ekonomik Pradigma' diyorum. Sadece



teknolojik değil, teknolojik ve ekonomik bir paradigmadır bu. Yani MÜSİAD, dün ve bugünle bulaşmadır. MÜSİAD, olmayan bir şeyi ortaya çıkarmamıştır. Girişimciler vardı, ama bunlar bir çatı altında toplanıp bir ses oluşturamamışlar ve kendilerine vizyon geliştirecek bir ortam bulamamışlardı. İşte MÜSİAD, özellikle, 'Yüksek Ahlâk' parametresine sahip, ancak birlik içinde olmayan ve yeterince gelişememiş girişimcileri birleştirdi ve dünya gerçeklerini göstermeye çalışarak onları dünyaya entegre etmeye gayret etti. Belki de onlara en çok bu konuda vizyon kazandırmaya çalıştı.

Bana göre bir insanın girişimci olabilmesi için 4 parametre gereklidir. Bunlar; Cesaret, Bilgi, Ahlâk ve Birlikte Hareket Edebilme Kabiliyetidir. Biz MÜSİAD çatısı altında girişimcilerimizin cesaret katsayısını yükselttik, bilgi eksikliklerini tamamladık, sahip oldukları ahlâki kriterleri iş hayatına nasıl uygulayacakları konusunda yönlendirici olduk ve son olarak onlara birlikte çalışabilecekleri ortamı sunduk.



İlk kurulduğu zaman dernek ismindeki, 'Müstakil' kelimesindeki, 'Mü'nün ne ifade ettiği çok tartışılmıştı. 'Müstakil'lik neyden müstakilbağımsız olmayı ifade ediyor?

Dünyada sermaye kesimleri hep bir yerlere bağlıdır. Bunlar manevi değil, menfaat öncelikli dünyevi bağlardır. Böyle bir şeyin bizim ahlâkımızda yeri bulunmamaktadır. Bu bakımdan, 'Müstakil' olarak kullanılması doğru olmuştur. Çünkü inançlı insanlar Allah'a bağlıdır. Varlık sebebinin Allah olduğu bilincine sahiptir. 'Bu benim aklımın eseridir' demez, 'Bu Allah'ın lütfudur' der. Çalışır ve çalıştığının karşılığını Allah'tan bekler. Dünyevi bakımdan bağımsızlık, müstakillik, esasında her fertte olması gereken bir erdemdir.

İlk zamanlar yurtdışına açılmanın MÜSİAD'ın öncelikli hedefleri arasında olduğunu görüyoruz ve bu konuda önemli bir misyonu yerine getirdiğini biliyoruz. Bu çalışmaların da etkisiyle ihracat artıyor, fakat aynı oranda gelir artmıyor. Gelirin de artması için ne yapmak gerekir?

İhracat rakamının yüksek olması tek başına yeterli değildir. Önemli olan, biraz önce ifade ettiğim gibi, '**Tekno Ekonomik Paradigma**'dır. Yani teknolojik gelişmelerle beslenen ekonomik gelişmedir. Türkiye şu anda bu hedeften bir hayli uzakta bulunmaktadır. Biz teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, onları ülkemize getirerek ve Türkiye'nin coğrafi konumunu da iyi kullanarak bazı başarılar elde ediyoruz. Ama bu başarıların teknolojik bir zemine dayandığını söylemek çok zor. Bundan dolayıdır ki, çok kırılgan bir ekonomiye sahibiz. Bizim gerçekleştirdiğimiz ihracat, Singapur ve Hong Kong gibi nüfusumuzun onda biri oranındaki ülkelerin yaptığı ihracatın yarısı kadardır.

Şu anda Türkiye'de istikrar tartışılıyor. Fakat tek başına istikrar hiçbir şey ifade etmiyor. Bizim mahallenin bir bakkalı var, 30 yıldır aynı köşede güzel bir hizmet veriyor. Bu bakkal, 30 yıldır istikrarlı gözüküyor. Ama istikrarlı olmak, gelişmek için tek başına yeterli olmaz. Gelişmenin fonksiyonlarını ortaya koymamız lazım. Mesela hükümetimizin Türkiye'deki istikrarsızlık korkusunu gidermesindeki başarılarını tabii ki önemsiyorum ve taktir etmek lazım. Ama bu yeterli değil. Türkiye'nin başka bir faza atlaması gerekmektedir. Türkiye'nin, teknolojik gelişmeyi sağlayacak, sanayi altyapısını güçlendirecek teşviklere ihtiyacı var. Kıbrıs gibi siyasi konularda çok radikal kararlar almayı başaran hükümet; sanayileşme, teknolojik gelişme ve ekonomik parametreleri iyileştirme konusunda aynı radikal adımları atamadı. Şahsen bu konuda cesaretli adımlar bekliyorum. Yoksa 49 ile teşvik vermekle hiçbir şey olmaz. Bir şey bollaştıkça kıymeti kalmaz. Her ile teşvik verilmesi de böyle bir şey. Her ile standart teşvik yerine, illerin, bölgelerin sahip olduğu avantajlara ve potansiyellere özel destekler verilmeli. Yani Türkiye'de her sektörü geliştirelim dersek olmaz, bu mümkün değil. Bölgelerimizin sahip olduğu potansiyellere odakla-



narak bir gelişmeyi benimsemeliyiz. Teknolojinin geliştirilmesinde siyasetin temel fonksiyonu da, işte bu potansiyelleri dikkate alarak onlara odaklı teşvikler vermek, politikalar geliştirmektir.

Teknoloji derken hangi teknolojiyi kastediyorsunuz, bu konudaki vizyon ne olmalı?

Her sektörün kendi tekniğinin bilimi var. Teknoloji, tekniğin bilimi demektir. Bilişim teknolojileri çok önemlidir, ancak tek başına yeterli değildir. Teknoloji geliştirmek için önce Türkiye'nin sahip olduğu, ancak çevresindeki ülkelerde bulunmayan potansiyellere bakmak gerekiyor. Mesela tarım potansiyeli bulunan Türkiye'nin tarım teknolojilerine konsantre olması lazım. Türkiye, kendi tohumunu bile doğru düzgün üretemeyen bir tarım ülkesidir. Türkiye'nin suları var, ancak gelişmiş sulama teknolojisi yok. Tarım ürünlerini işleyecek makine teknolojisi yeterli değil. Bu konuda Hollanda iyi bir örnektir. Tarım ve tarıma dayalı endüstrinin çok geliştiği bu ülke Türkiye'nin onda biri büyüklüğünde, ancak sahip olduğu tarım potansiyeline odaklandığı ve buna yönelik teknolojisini geliştirdiği için çok büyük değer üretmektedir. Tarım teknolojisinde Türkiye çok hızlı hareket etmeli. Hükümet bu konuda ufuk açacak vizyonlar ortaya koymalı. Çünkü tarım denilince bunun içinde makine teknolojisi var, kimya var, genetik bilimi var... Kısacası bir okyanus gibi. Bir de bunun gıda kısmı var ki, orası da öyle. Şimdi bazıları, 'Ağır sanayiinin modası geçmiştir' diyor, bunu diyen cahildir. 'Ağır sanayii', 1960'ların, 1970'lerin lafı değil, sanayiinin temelidir. Temeli olmayan inşaat olur mu? Bugün gelişmiş bütün ülkeler ağır sanayie yatırım yapıyor. 'Ağır sanayii' de olacak, 'Bilişim teknolojisi' de olacak. Bunun birisini reddetmek, sanayii bilmemektir.

Taşıma suyla değirmen dönmez. Bir zamanlar bazı büyük sanayicilerimiz dediler ki, 'Biz teknolojiyi satın alıyoruz, ne gerek var üretmeye.' Bunu bir girişimci söylerse cehaletine vermek lazım. Bir yerden başlamak için belli bir teknolojiyi satın alabilirsiniz. Ama sonraki aşamada onu geliştirmelisiniz. Mesela Japonlar, teknolojiyi geliştirerek büyüdüler ve bazı konularda liderliği yakaladılar. Onun için teknolojiyi önceleyen politikalar geliştirilmeli, radikal teşvikler verilmeli. Hatta teknoloji konusunda manyak olmak lazım. Bilimin manyaklığı caizdir. Manyaklığı, aşırı ilgi ve önem anlamında kullanıyorum. Fakat teknolojiyi sadece torna ve frezeden ibaret de saymamak lazım. Teknik demek düşünce sistematiği demektir. Düşünce sistematiğiniz gelişti ve oturdu ise bunu bütün sektörlere uygularsınız. Ne demek istediğimi turizm sektörünün durumu gayet iyi anlatıyor. Avrupa'da 100-200 Euro olan 5 yıldızlı konaklama bedellerinin daha güzel ortamını biz 30 Euro'ya veriyoruz. Çünkü amaç katma değer elde etmekten öteye daha fazla turisti getirebilmek olmuştur. Teknoloji gerektirmeyen turizmin bile ucuza satılmaması gerektiğinin tekniğini çözememişiz. Bunun tekniğini çözemeyen teknolojiyi nasıl çözecek?

Bir röportajınızda Türkiye'den Çin'e giden ilk dernek olduğunuzu belirtiyorsunuz. O zaman Çin'e gitme gerekçeniz neydi ve o gün Çin'e dair gözlem ve öngörülerinizle gelinen noktayı nasıl açıklıyorsunuz?

Çin dünyanın en kadim medeniyetlerinden birisidir. İngilizlerin afyon içirip uyuttukları dönemin haricinde çalışkan bir millettir. İnançlarından kaynaklanan bir çalışkanlıkları, disiplinleri var. Bir de peygamberimiz neden, 'İlim Bizans'ta da olsa alınız' dememişte, 'Çin de bile olsa alınız' demiş? bunu iyi düşünmek lazım. Bir kere uzak bir yer, önemli bir medeniyet ve belki de önemli bir işaret. Çünkü bazı insanlar bazı sözleri tesadüfen söylemezler. Çin, dünya tarihinin her döneminde önemli bir ülkeydi. Meşhur İpek Yolu Çin'den başlıyordu. Bizden uzak olması, onu önemsiz kılmaz. Bir Hindistan değil, ama Çin'de çok önemli bilgi birikimi var. Mesela Hindistan'da bir kast sistemi vardı, yani kapitalizm benzeri zengin az, fakir çoktu. Çin'de ise herkesin zengin olmasına yönelik bir talep olmuş. Bu yüzden Çinliler tüccar bir millettir. Bugün Malezya'da ticaret Çinlilerin elinde. Tayvan zaten Çin. Endonezya'da da ticareti Çinliler yönetiyor. Kısacası Asya'da ticareti yönlendiren bir millet. O halde biz Çin'e nasıl kayıtsız kalabiliriz? Çin'i tanımamız lazım. Peygamberin işareti ve bir analiz neticesinde biz Çin'e gittik. Çin'i önemli kılan tek şey nüfusunun çokluğu değil, onların deneyimi, birikimidir. Bakın Rusya'nın aksine politik bir problem olmadan ekonomik sistemlerini değiştirdiler.

Her Şey Taklitle Başlar

Dünyadaki hiçbir ekonomik gücü tehdit değil, tahlil olarak görmeliyiz. Bir gelişme, güç varsa onu tahlil edeceksiniz. Dünyada hiçbir ülke sürekli zirvede kalamamıştır. Zirvede olmak güçtür, çünkü herkesin orada gözü vardır. O halde yapılması gereken, 'O ne yaptı da zirveye çıktı?' sorusuna cevap arayarak olayı tahlil etmektir. Bu açıdan baktığımız zaman Çin; ihracat odaklı, agresif rekabetçi ve çok üst



Çocuklarınızı Teknik Okullarda Okutun

MÜSİAD'ın gelişmesine katkıda bulunduğu girişimcilerin çocukları sürece dahil olmaya başladı. Yabancı dil bilen, iyi okullarda eğitim gören bu çocuklarla girişimciliğin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bir işadamının en büyük yatırımı çocuklarıdır. Çocuklarını iyi yetiştirmeyen bir insan, emaneti teslim edeceği adam bulamaz. Onun için biz, çocuklarımızın en iyi okullarda okumalarını, en iyi şekilde yetişmelerini ve özgüven kazanmalarını sağlayarak müesseselerin gelişimindeki sürekliliği temin etmeliyiz.

Ben sık sık sohbetlerimde, 'Çocuklarınızı en iyi okullara gönderin, onları iyi yetiştirin. Otomobilinizin lastiğine harcadığınız parayı çocuklarınıza harcamıyorsunuz. Sizin en büyük yatırımınız çocuklarınız' derdim. Özellikle bilgisayar, makine ve kimya gibi teknik branşlarda okutmalarını önerirdim. Çünkü işadamının mutlaka teknik bir bilgi birikimine, formasyonuna sahip olması gerekir. Hakikaten bu konuda büyük gelişme oldu, donanımlı yeni bir nesil geliyor. 8-10 sene sonra her şey çok farklı olabilir.

seviyede taklitçi nitelikleriyle ön plana çıkıyor. İlk zamanlar Japonlar da taklitçiydi. Zaten dinde de her şey taklitle başlar. Çocuğa önce taklidi imanı öğretirsiniz, sonra tahlili ve tahkiki imana geçer. Tahlil ettiğimizde Çinlilerin çok çalışkan olduklarını görüyoruz. Çünkü gelişmek için çok çalışmaya ihtiyaçları var. Biz ise çalışmada AB normlarını esas alıyoruz. AB normlarını esas almak için öncelikle Avrupalıların 200-300 sene önceki çalışma temposunda çalışmamız gerekiyor. Onlar şu anda az çalışıyorlar, ancak daha önceden çok çalışmışlardı. Biz onlarla aynı seviyeye çıkabilmek için daha çok çalışmamız gerekirken işin kolayına kaçıyoruz. Eğer biz Çin'e 5 T (Tespit, Tahlil, Teşhis, Tedavi, Tahkik) ile gider ve Çinli gibi çalışırsak tehdit falan olmaz.

Aynı röportajda, "... Müslüman İşadamları Derneği denmesi beni rahatsız etmedi. Bu bizim için onurdur. MÜSİAD'ı bir siyasi olguya bağlamaya çalışmalarını yadırgadım. Ve bununla fuzuli mücadele etmek zorunda kaldık" diyorsunuz. Sözünü ettiğiniz fuzuli meşgaleler olmasaydı şu anda hangi aşamaya gelinirdi?

Biz kimseden bir şey beklemedik, ancak şeytan taşlamaktan tam tavaf yapamadık. Bizim eksik olan yönümüz, siyasetle sivil toplum arasındaki köprüleri ciddi şekilde kuramayışımızdır. 15. yılında MÜSİAD, Türkiye'nin en yaygın gönüllü kuruluşudur. Ama rüzgar tersine dönünce şeytan taşlama durumunda kalmasaydı ve sivil toplumu hazmetmiş bir devletin içinde olsaydı her halde 10 kat daha büyümüş olurdu. Güçlü bir dünya teşkilatı olabilirdi. Biz MÜSİAD'ı, Türkiye'de hiçbir sivil toplum kuruluşuna nasip olmayan Türkiye merkezli dünyanın en büyüklerinden olacak bir işadamları teşkilatı seviyesine çıkarabilirdik. Davos benzeri organizasyon sistemlerini kurardık.

İkinci olarak sanayici ile devlet arasındaki problemleri çözerek onların daha hızlı büyümesini sağlayabilirdik. Halbuki bunun tam tersi olmuştur, engellenilmiştir. İşte Dost Sigorta olayında olduğu gibi sabahın erken saatlerinde işadamlarının evlerinden alınmasını Türkiye yaşamıştır. MÜSİAD büyüdüğünde, işadamları geliştiğinde yine bu ülke kazanacaktı, ancak bu görülemedi.

Fakat temel atılmıştır. Bu sağlam temel üzerine inşaat devam etmektedir. Allah nasip ederse geçen sene sekizincisini Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz Uluslararası İş Forumu'nun (IBF) dokuzuncusunu bu sene sonbaharda Cidde'de yapacağız. Böylelikle uluslararası arenaya gidiyoruz, dünyayı dolaşıyoruz.

Ümid ediyorum ki, MÜSİAD'ın getirmiş olduğu ve İslâm aleminde, Avrupa'da olmayan kavramlar, daha da anlaşılacak, yaygınlaşacak.

'Yüksek Ahlak Yüksek Teknoloji' tam olarak neyi ifade ediyor?

'Yüksek Ahlâk' olmadan teknolojiye geçerseniz o zaman Amerika olursunuz. Amerika'da, Avrupa'da teknoloji var, ancak ahlâk yok. Müslümanlar da dine önem vereyim derken dünyayı unutuyor. Biri maddeye yaklaştıkça maneviyattan, diğeri de manevi alanda ilerledikçe dünyayı unutuyor, ticarete ilgisi azalıyor. Yani bir tarafı eksik. İşte biz ikisini de gerçekleştirmek istiyoruz. Bir Müslüman olarak İslâmi kimliğimizi önemsemeli ve onun gereklerini yerine getirmeye çalışmalıyız. Bu temel üzerine ticaretimizi geliştirmeliyiz. Başarılı olmak için;

- Yatırım yapılacak konuyu,
- Rekabetin şartlarını,
- Farklılaşmanın nasıl olacağını,
- Katmadeğerin nasıl oluştuğunu
- Finansmanını, maliyesini,
- İnsan kaynağını,
- Pazarlama ve satışını ve
- Üretim tekniklerini iyi bilmek gerekiyor. Herkes kendi sektöründe, kendi bildiği işte odaklanmalı. Bilgi insan için su gibidir. Nasıl ki, balık susuz yapamazsa, insan da bilgisiz yapamaz.



Biz yıkıcı olamayız, biz israf edemeyiz, bizim helal kazanç önceleyen bir düsturumuz var. Biz her sektöre açık değiliz. Biz kumarhane işletemeyiz. Yani bizim için kazanç, tek parametre değil. Helal kazandın, peki istediğin gibi harcayabilir misin? Hayır... Helal kazanacaksın, helal harcayacaksın. Burada bizi yönlendiren ikinci parametre çıkıyor karşımıza. Yani, 'Bir lokma bir hırka' değil, 'Bir lokma bin hırka' olması lazım. Kendisi yiyecek, ancak Allah'a ve topluma sorumluluğundan dolayı dağıtacak da... Müslüman zengin, olmayana vereceği için ekonomiye de canlılık kazandırır. Böylelikle maksimizasyon gerçekleşir. Maksimizasyon, toplumun bütün fertlerine eşit ölçüde dağıtabilmektir.

Türkiye'de orta ölçekli girişimciliğin gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Alman ekonomisinin temelinde 2 milyon, ABD ekonomisininkinde ise 15 milyonu aşkın KOBİ var. Bu açıdan baktığımız zaman gelişmiş ekonomiler, bizim gördüğümüz markalardan ibaret değil. Büyükler bizi etkiliyor, ancak ekonomilerin temelini binlerce, on binlerce işletme oluşturuyor. Devletin, siyasetin içindeki insanların bilmesi gereken en önemli şey, Türkiye'nin en önemli gücünün KOBİ'ler olduğu gerçeğidir. Bunları anlamayan, onları yönlendiremeyen siyasetçiler kısa vadeli olur. Özal da bu yüzden oy kaybetti. Cumhurbaşkanı olduktan sonra bir görüşmemizde bize dedi ki, 'Vergileri indirmeyerek en büyük hatayı yaptım. Vergileri indirmem lazımdı. Şimdi elimde fırsat olsa yüzde 20'ye indiririm' dedi. Devletin borcu çok diye vergiler sürekli artırılıyor, ancak bunu ödeyeceklerin mecali kalmadı. İhracat artıyor diye zora girenler, batanlar görülmüyor. Halbuki bu aşamada genel makro dengeler iyi görünse bile devleti yönetenlerin hemen olayı tahlil etmesi ve bir firma bile zora girse onun sorumluluğunu hissetmesi lazım.

"21. Yüzyıla Girerken Dünyaya Yeni Bir Bakış" adlı kitabınızda, ABD'nin başarısında dünya çapında teşkilatlanmasının ve girişimcilerini bilgilendirici faaliyetler yapmasının büyük rol oynadığını belirtiyorsunuz. MÜSİAD'ı kurarken ABD'nin girişimci geliştirme programından etkilendiniz mi, hangi açılardan?

Ben teşkilatçı bir aileden geliyorum. Rahmetli babam, Ankara Sanayi Odası'nın kurucusudur. TÜSİAD'ın kuruluşunda rol almıştır. Ayrıca roteryendi. Annem de kadın kollarında çalışıyordu. Birlikte onların gezilerine, etkinliklerine katılırdık. Çocukluğum teşkilatçılığın içinde geçti. Yani ABD'ye gitmeden önce de teşkilatçılığı biliyordum. Oraya gidince girişimci ve sivil toplumun ABD'yi güçlü kılan unsurların başında geldiğini gözlemledim. Bu ülkenin de ihtiyacı vardı. Kurucu diğer arkadaşlar da teşkilatçıydılar.

Aynı kitapta, 2020 yılında dünyanın en büyük 10 ülkesinin Asya kıtasında olacağını belirtiyorsunuz. Bu tabloda Türkiye'nin yeri nedir?

Başarı sadece jeopolitik avantajlarla elde edilemez, gayret de gerekir. Ben o kitabı 1996'da yazdım, o zamandan bu yana önemli bir atılım, açılım gerçekleştiremedik. Ama gelişebilmenin krizlerini yaşıyoruz. Tıpkı insanın çocukluktan ergenliğe, oradan da yetişkinliğe geçerken yaşadıkları gibi Türkiye de krizler yaşıyor, çünkü değişimi talep eden bir kesim ve gelişebilecek bir dinamik var. Türkiye'de böyle büyüme talebi olmasa, kriz de olmaz. Türk insanı akıncı ruha sahip, mücadeleci ve heyecanlı bir yapıda. Yeni şeyler yapmak istiyor. Yabancı vize kuyruklarında beklemek ağırına gidiyor, çünkü kendi benliği ile bağdaştıramıyor. Riske girmeyelim diye siyasi otorite, değişimi sağlayacak radikal kararlar almaktan kaçınıyor. Ama risk alınmadan gelişme de sağlanamaz. Ticarette de risk alınmadan kâr elde edilemiyor. Kıbrıs'ta riske girildi, insiyatif ele alındı. Ama bir kart bir oyunda geçerlidir. Bir kartla bütün oyunları oynayamazsınız. Yani dinamik bir süreç bu. Türkiye henüz bir yatırım hamlesine girişemedi. Meslek liseleri sanayiinin bel kemiğidir. Hükümet henüz bunu çözemedi. Üniversitelerdeki teknik eğitim yetersiz. Hükümetler gelip geçicidir, dost acı söyler. Teknik eğitim problemi çözülmeden, sanayiciye teknoloji desteği verilmeden ve 5 T'yi (Tespit, Tahlil, Teşhis, Tedavi, Tahkik) uygulamadan başarılı olunamaz. Değişen ve gelişen şartlara göre vizyon sürekli revize edilmeli, geliştirilmeli.

Saffet YILMAZ
syilmaz@ekocerceve.com

5 günlükken annesini kaybetti fakat

Doğduğu İlçeye Başkan Oldu



Dr. Ahmet Helvacı
Bolvadin Belediye Başkanı

Bolvadin Belediye Başkanı Dr. Ahmet Helvacı, henüz 5 günlükken annesini kaybetti. Babaannesi tarafından büyütülen ve siyaset doktorası yapan Ahmet Helvacı, kaymakamlık ve MÜSİAD genel sekreterliği görevlerinde bulundu. Böylelikle hem kamu, hem de özel sektörü tanıyan Helvacı, hedefini, "Bolvadin'i bir bölge kenti yapmak" şeklinde özetliyor.

Doğduktan 5 gün sonra annesini kaybeden Dr. Ahmet Helvacı, babaannesi tarafından büyütülmüş. Annesinin ismi, 'Naciye' olduğu için ana yadigarı diye ailesi tarafından , 'Naci' diye çağrılmış. Bu nedenle isminin Ahmet olduğunu İlkokul sıralarında öğrenebilmiş. Ancak babaannesi ve dedesi, annesinin yokluğunu hissettirmemiş ona. O da kendisine sunulan imkânları israf etmeyerek çalışmış ve Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni bitirdikten sonra her gencin hayalini süsleyen kaymakamlık makamına oturmuş. Fakat kaymakamlık; hareketli, yeniliğe ve değişime açık bir kişiliğe sahip olan Ahmet Helvacı'yı tatmin etmemiş olmalı ki, kaymakamlığı bırakıp Sheffield Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'ne (İngiltere'de) doktora için kayıt yaptırmış. 5 yıl İngiltere'de kaldıktan sonra, 'Siyaset Doktoru' olarak yurda dönen Helvacı, 4 yıl MÜSİAD genel sekreterliği görevini yürüttü. Kaymakamlıkla kamu, MÜSİAD genel sekreterliği görevi ile de özel sektörü yakından tanıma imkânı bulan Dr. Ahmet Helvacı, son yerel seçimde Ak Parti'den Bolvadin Belediye başkanlığına aday oldu ve kazandı. Hedefini, "Bolvadin'in makus talihini değiştirip bir bölge kenti oluşturmak" şeklinde özetleyen Dr. Helvacı'nın detaylara ilişkin cevapları şöyle;

Ahmet Helvacı kimdir?

Afyon doğumluyum ama aslen Afyon'un ilçesi Bolvadin'denim. Yeni evli bir çiftin ilk çocuğu olarak dünyaya geldim; 10 Kasım 1965'te. Annem doğumdan beş gün sonra vefat etmiş. Beni rahmetli babaannem (ve dedem) büyüttü. Babamın ikinci evliliğinden 3 kardeşim var; iki erkek bir kız. Babam hem inşaat ustalığı, hem de aşçılık yapmış Türkiye'de. Sonra Almanya macerası ve oradan emekli. İsmimin Ahmet olduğunu ilkokulda öğrendim; çünkü annemin ismi Naciye olduğundan, anamdan yadigar kaldım diye hep, 'Naci' olarak çağrılmışım. Ailem bana hâlâ, 'Naci' der. O ismi nüfusuma kaydettireceğim.

İlk ve ortayı Bolvadin'de, Liseyi ise Eskişehir İmam Hatip Lisesi'nde tamamladım. 1983-1987 arası Ankara Siyasal Bilgiler Fakültesi, Kamu Yönetiminde, yani Mülkiye'de okudum. Bolvadin, her zaman Afyonkarahisar'ın merkez nüfusu en büyük ilçesiydi. Şimdi de öyle. Hatta bugün 15 ilden daha kalabalık. Sürekli takdir alan öğrencilerden değildim, ama hiçbir zaman da ders ve sınav sorunum olmadı. Sanırım, rahmetli annemin vefatı üzerimde olumsuz bir etki doğurmadı, çünkü babaannem ve dedem bana korkunç ilgi ve şefkat gösterdiler. Hâlâ rahmetli babaannemi, annemden çok özlerim.

Büyüyünce ne olmak istiyordunuz, üniversite tercihinizi neye göre yaptınız?

O zamanlar çocuklara, 'Büyüyünce ne olacaksın?' diye sormak yaygın olduğu için



bazı cevaplar vermişimdir belki, ama hayatımın hiçbir döneminde bir gün şunu olacağım diye yaşamadım. Siyasal'a insanlar ya kaymakam, ya diplomat, ya da maliye müfettişi olmak için giderler. Ben de kaymakam olmayı arzuladım sanırım.

Türkiye'de memuriyet, hele hele Kaymakamlık çok muteberken neden bu görevinizden ayrıldınız?

Doğrudur, kaymakamlık çoğu insan için muteber bir meslek. Benim için de öyle. 25 yaşında, meslek yaşamınızın ilk aşamasında genel müdür mesabesinde olup, önemli bir mülki birimi yönetmek çok anlamlı. Ancak göreve başladığınızda başka boyutlar gündeme giriyor. Benim ayrılmamın birkaç nedeni var. Kaymakamlıkta uzun bir süre taşrada ve küçük yerlerde bulunmak zorundasınız. Biz rahmetli Özal'ın yeni ilçe yaptığı yerleşim birimlerine gittik. Kurucu kaymakamdık yani. Bu yönüyle de güzeldi. İki yıl süren Günyüzü'deki (Eskişehir) ilk kaymakamlığımda ben küçük şehirlerde yaşamak istemediğimi anladım. Kişisel bir tercihti bu. İkincisi, üç yıl süren adaylık dönemimizin bir yılını İngiltere'de geçirdik. Ben dil imkânını iyi değerlendirenlerdendim. 1993 yılında da YÖK, YLS denilen yurt dışında yüksek lisans ve doktora eğitimi sınavı açtı. Ben de o sınavı kazandım, İngiltere'den kabul aldım ve muvafakatle kaymakamlıktan ayrıldım. Sheffield Üniversitesi, uluslararası ilişkilerde master, siyaset biliminde doktoramı, normal süresi olan beş yılda tamamlayıp ülkeme döndüm.

Doktora konusu olarak Özal ve Dönemini seçmenizin özel bir anlamı var mı?

Benim çalışmaya başladığım 1993 ve 1994 yılları, tek başına iktidar olan ANAP hükümetleri döneminin sona erdiği ve rahmetli Özal'ın uygulamalarının yoğunluklu olarak tartışıldığı yıllardı. Bizler için de, üniversite eğitimimizi aldığımız, yoğunluklu olarak Türkiye'yi ve dünyayı anlamaya çalıştığımız dönemdi. Özal döneminin ele alınabilecek bir sürü yönü vardı tabi ki. Ama doktora konuları spesifik olmak zorunda. Ben de siyaset biliminin özüne uygun olarak o zamanlar çok tartışılan, Özal dönemi uygulamalarının liberal karakterine yönelik bir çalışma yaptım. Yani bu uygulamalar liberalizmin neresindeydi, liberal teoriye ne kadar uygundu?

Tezinizde tam olarak neyi ele aldınız ve hangi sonuçlara ulaştınız?

Aslında bunların çoğu bu güne kadar değişik mahfillerde, farklı biçimlerde söylendi. Özal dönemi uygulamaları özü itibariyle liberal uygulamalardı, ancak eskilerin tabiriyle "efradını cami, ağyarını mani" bir liberalizm yoktu. Özal somut gözlem ve deneyimlerinden hareket ediyordu, 'Onlarda varsa, bizde niye olmasın'cıydı. Onun liberal teoriden daha çok liberal uygulamalardan etkilendiği göze çarpıyordu. Benim incelediğim alanlardaki bulguları kısaca özetlemek istiyorum. Türk toplumunda özgürleşme, özel mülkiyet, bireysel hak ve hürriyetler, demokratikleşme noktasında somut açılımlardan daha çok zihni bir devrim gerçekleşti. Türkiye değişim trendine girdi. Olaylara farklı bir biçimde bakmayı öğrendi Bence en önemlisi bu. Yoksa uygulamaların hukuksal zeminde kalıcı kılınması noktasında Özal dönemi çok eksik.

Sistem içerisinde seçilmişlerin iktidarı görece olarak arttı, siyasal inisiyatif genişledi. Ancak bu genişlik, seçilmişler lehine ve bürokrasi aleyhine (askeri ve sivil) kalıcı hukuksal bir düzenlemeye kavuşturulamadı. Bürokrasi o dönemde önemli ölçüde törpülendi ancak, sistem içerisindeki bürokrasinin ağırlık ve konumunda bir değişiklik meydana getirilemedi. Hele hukuki düzenleme doğru dürüst yapılamadı. İnsanlar temel hak ve özgürlüklerin önemini hisseder hale getirildi, özgürlük alanı ve talep eden kesim genişletildi ancak özgürlükler başta anayasal olmak üzere hukuksal koruma altına yeterince alınamadı. Sivil inisiyatiflerin gelişmesi, bu paralelde sivil toplum kuruluşlarının yaygınlaşması da Özal dönemi uygulamalarının Türkiye'ye armağanıdır. Özal'ın teorik zemin eksikliği ve bunu talep edip sağlayacak liberal bir kadro eksikliği kendisini her uygulamada açık bir şekilde gösterir. Tabii bu noksanlıkta, her zaman dile getirilen, 'Türkiye'nin özel koşullar'ının da etkili olduğu söylenebilir. Fakat, Türk demokrasisi için neyin bahane, neyin gerçeklik olduğunu ölçmek o kadar kolay değil.

Girişimcilik tarihimiz açısından Özal döneminin genel karakteristiği ve önemi nedir?
Ekonomi alanında, ithal ikameci etatist bir ekonomiden, üretim ve ihracata dayalı bir ekonomik modele geçildi. Bu çok önemliydi. Bu alandaki değişimler ciddi düzeyde hukuksal koruma altına alındı ancak, liberal ekonominin umdelerinin büyük çapta hayatiyete geçirilebildiğini söylemek zor. Özal dönemi uygulamalarının ekonomik alanda ortaya çıkardığı en önemli hususiyetlerden birisi, özel mülkiyet ve girişimci ruhun yaygınlaştırılmasıdır. Devletçi geleneğin bir ürünü olarak, 'Ya devlet başa, ya kuzgun leşe' anlayışına uygun olarak devlette yer almak önemli bir hususiyettir. Maalesef ağırlık olarak hâlâ da öyle. Ancak Özal'la birlikte, hem 'Besleme sermayenin' eskisi kadar korunmaması, hem de KOBİ düzeyinde küçük çaplı işletmelerin, teşviklerle, yönlendirmeyle ve açılan dış ticaret imkânlarıyla cesaretlendirilmesi, Anadolu'da binlerce yeni müteşebbisin doğmasına yol açmıştır. Ama 1990'lı yıllardaki inkıtalar bu süreci sekteye uğrattı. Düşünün binlerce üniversite mezunu işsiz bugün... Önlerinde seçenek olarak sadece kendi bölümlerine uygun bir işe girmeyi düşünüyor ve bulamazsa kendini işsiz addediyor. Bunları, 'Olsun kendi işimi yaparım' der hale getirmemiz lazım.

MÜSİAD Genel Sekreterliği'ni tercih nedeniniz neydi ve bu dönem sizin için ne anlam ifade ediyor?
Üniversiteden ayrılıp özel sektöre geçmeye karar vermiştim. O dönemde de MÜSİAD'da genel sekreter değişimi vardı. Başvurdum, nasipmiş oldu. Bu girişin şekli kısmı, asıl önemli olan muhtevası. Şöyle söyleyeyim, daha önceki tecrübelerim bir tarafa, MÜSİAD'da bulunduğum dört yıldaki tecrübelerim bir tarafa. Hem özel sektörün, hem de düşünce dünyamızın değerli insanlarıyla çalıştım. Yoruldum, ama çok mutluydum. Bana bu imkânı tanıyan başta beraber çalıştığımız genel başkanımız Ali Bayramoğlu beyefendi olmak üzere tüm yönetim kurulu üyelerine teşekkür ediyorum.



MÜSİAD misyonunun ortaya çıkmasında Özal politikalarının bir etkisi var mıdır?
Organik anlamda bir etki yahut ilişki söz konusu değil. Ancak Özal dönemi uygulamalarının, uygun ortamı sağlamak anlamında dolaylı bir etkide bulunmuş olabileceğine inanıyorum. Özel sektör ekonomisinin teşviki, küçük işletmelerin cesaretlendirilmesi ve Anadolu sermayesinin yüceltilmesi, bir de medeniyet dünyamızın temsilciliğini eklerseniz, "Yüksek Ahlâk, Yüksek Teknoloji" sloganıyla bu umdeler üzerinde yükselen MÜSİAD için tabii ki uygun bir ortam sağlar.

MÜSİAD misyonunun Türk girişimcilik tarihindeki yeri ve önemi nedir?
Şöyle düşünün. Siyasetinden ekonomisine, edebiyatından sanatına kadar her alanı kendisine ve kendi değerlerine yabancı insanlarla kuşatılmış bir Türkiye'de, uygun ortam çıktığında varlıklarını güçlü bir şekilde ortaya koyan insanların manifestosu olan MÜSİAD, sadece girişimcilik açısından değil, her açıdan önemlidir. Allah kuranlardan razı olsun. Değer dünyamız açısından önemli. Girişimcilik açısından önemli. Türkiye'nin geleceği açısından önemli. Başkan ve yönetim kurulu üyeleri, tüzükte belirlenen sürelerde görev yapmak üzere seçimle iş başına gelir. Böylelikle kurumsal bir yapıya kavuşan ve profesyonel kaidelere göre yönetilen MÜSİAD, sürekli yenilenen ve gelişen platformuyla girişimciler açısından bir okul olmuştur. Özellikle Anadolu'nun yeni yetişen girişimcilerinin gelişmesinde, yurtdışına ulaşmasında ve kendi özgüvenlerini kazanmasında önemli bir misyonu yerine getirmiştir. Bundan dolayıdır ki, kuruluşundaki ihtiyaçlarla gelinen noktadakiler farklılaşmıştır. Üyelerinin sermaye kapasitesinin arttığı MÜSİAD, yeni ihtiyaçları karşılayacak yeni stratejiler geliştirme arayışındadır. Çünkü doksanlı yıllardaki kuruluş stratejisiyle gitmesi mümkün değil. MÜSİAD'a faz değiştirtecek bu yolda genel başkanımız Dr. Ömer Bolat beye ve arkadaşlarına başarılar diliyorum.

Bir ilçeden Türkiye'nin önemli kurumlarında yöneticiliğe uzanan kariyerinizde başarı sırlarınız nedir, gençlere neler önerirsiniz?
Bildiğiniz gibi, günümüzde kişisel gelişim, kurumsal gelişim eğitimi artık profesyonelleşti ve bu konuda hangi ilkelerin başarıya ulaştırdığı herkesçe biliniyor. Ben şu kadarını söyleyebilirim. Bu ilkeler doğrudur, ama herkese şamil olamaz. Siz, size uygun olanı seçin. Benim özelimde en önemli olan hususlar: İçsel tutarlılığa ve aile mutluluğuna çok önem veririm, işimi zamanında yapmayı ve ekiple çalışmayı severim, evime iş götürmem. Bir de okumaktan hoşlanırım.

Yeni hedefleriniz, projeleriniz neler?
Bolvadin'in makus talihini değiştirip bir bölge kenti oluşturmak. Diğer hedefler için kaderin çizdiğinden öte bir yol yok. Rabbim sonumuzu hayır eylesin.

Furkan GÜMÜŞ
mfurkang@yahoo.com

Genç Girişimciler Geliyor

Türk girişimcilik tarihinde önemli bir misyonu yerine getiren ve yeni açılımlarla yeni başarılara imza atmaya hazırlanan MÜSİAD, belirlenen hedeflere ulaşabilmek için genç yöneticileri, girişimcileri yetiştirmek üzere Genç MÜSİAD'ı kurdu. 30 yaş altı kitleyi hedefleyen Genç MÜSİAD, kısa sürede Türkiye genelindeki üye sayısını 550'ye çıkardı.

İster ticari, isterse sivil toplum kuruluşu olsun bütün organizasyonların sürekliliği için en önemli konulardan birisi yeni neslin yetiştirilmesidir. Gelecekte yönetimin devredileceği yeni kuşak yöneticilerin yetiştirilmediği organizasyonlar uzun ömürlü olamaz. İşte bu noktadan hareketle Türk girişimcilik tarihinde önemli bir misyonu yerine getiren ve yeni açılımlarla yeni başarılara imza atmaya hazırlanan MÜSİAD, belirlenen hedeflere ulaşabilmek için genç yöneticileri, girişimcileri yetiştirmek üzere Genç MÜSİAD'ı kurdu. Kurucu Başkanlığını Av. Kerim Altıntaş'ın yaptığı Genç MÜSİAD, Türkiye çapında önemli bir potansiyele ulaştı. 2002'den beri başkanlığı yürüten Av. Kerim Altıntaş, Nisan ayında yönetimi kendisinden daha genç olan birisine devredecek. Çünkü 1975 Muğla-Milas doğumlu Altıntaş, 30 yaş sınırını aşıyor. Tüzük gereği 30 yaşını aşanlar MÜSİAD üyeliğine geçiyor. Av. Kerim Altıntaş'a konuyla ilgili merak ettiklerimizi sorduk:



Av. Kerim Altıntaş
Genç MÜSİAD Genel Başkanı

Genç MÜSİAD Nedir?

Genç MÜSİAD, Müstakil Sanayici ve İş Adamları derneğinin içinde bir komitedir. Genç MÜSİAD, dernekten bağımsız bir organizasyon, dernek veya oluşum değildir. Genç MÜSİAD, MÜSİAD çatısı içinde yer alan bir hizmet birimidir. Kendi yönetimi, komisyon ve komiteleri bulunan ayrı bir organizasyon şeması bulunmasına rağmen MÜSİAD'ın bir unsuru ve tamamlayıcısıdır. Dernekten ayrı, bağımsız bir niteliği yoktur. Genç MÜSİAD'ın kuruluş felsefesi, amaçları irdelendiğinde ancak bu şekilde özel ve farklı bir oluşum olduğu görülecektir.

MÜSİAD niçin Genç MÜSİAD'ın kurulmasına karar verdi?

Bilindiği gibi MÜSİAD, 1990 yılında kurulmuş ve köklü bir tarihi geçmişe sahip. Bu yıl 15. yılını kutlayan dernek, ülkemizin önemli bir potansiyeline sahip gençlerimizin sivil toplum kuruluşlarını tanımalarını, genç yaşlarında ülkede etkin rol oynayan STK'lar ile tanışmalarını arzulamıştır. Genç MÜSİAD'da yer alan ve yetişen kişilerin geleceğin MÜSİAD yöneticisi olması arzusunda olan MÜSİAD, gençlerini yetiştirme kaygısı ve istediği ile bu yola çıkmıştır. Ülkemizde birçok yöneticinin kendi koltuklarını koruma gayesinde oldukları hepimizin malumudur. Genç MÜSİAD oluşumu ile MÜSİAD Yönetimi, ileride kendileri ile birlikte yöneticilik yapacak, hatta gelecekte yerlerini bırakacakları kişileri bizzat teşvik ederek MÜSİAD çatısı altında yetiştirmeye, geleceğe hazırlamaya çalışmaktadır. MÜSİAD üyelerinin tecrübelerini gençlere, gelecek nesillerine aktarma, gençler de hayat tecrübelerini güvenilir yerlerden elde etme amacında birleşmiş ve Genç MÜSİAD doğmuştur.

Genç MÜSİAD bu gayelere hizmet etme idealindedir.

Genç MÜSİAD'ın hedef kitlesi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Genç MÜSİAD hedef kitlesi, genç girişimci veya girişimci olma idealinde yetişmek isteyen gençlerdir. Kendisinin, ailesinin veya başka bir işletmenin bünyesinde çalışan, yani iş dünyasının içinde olan kişiler ile daha iş dünyası ile tanışmamış, ancak gelecek yaşamlarında iş dünyasının içinde yer almak isteyen genç arkadaşları Genç MÜSİAD çatısı altında görmek istiyoruz. Üniversite öğrencileri de bu bağlamda Genç MÜSİAD'ın hedef kitlesi içinde yer almaktadır. Öğrencilerin fiilen iş dünyası içinde yer almaları kolay olmayacağından iş adamları topluluğu ile tanışmalarına ve öğrencilikleri devam ederken iş dünyasında hazırlanmalarına yardımcı olma gayretindeyiz.



Genç MÜSİAD üyesi olabilmek için hangi şartlar aranıyor?

Genç MÜSİAD'ın anayasası diyebileceğimiz, 'Genç MÜSİAD Prosedürü'ne göre 18-30 yaş arasındaki genç girişimciler ve üniversite öğrencileri Genç MÜSİAD üyesi olabilmektedir.

Genç MÜSİAD üyesi olabilmek için referans talep edilmektedir. MÜSİAD veya Genç MÜSİAD üyelerinin referansı olduğu taktirde Genç MÜSİAD üyesi olmak mümkün. Burada hiçbir şekilde MÜSİAD veya Genç MÜSİAD üyesi tanımayan ve referans eksiği olan kişilerin ise belirli bir süre bizi tanıması için içimizde bulunmaları sağlanmaktadır. Bu tanıma sürecinden sonra referans eksikliği giderilerek üye olması sağlanabilmektedir. Genç MÜSİAD üyelerinin temel ahlâki değerlerimizi taşımasını, unutulmaya yüz tutmuş alışkanlıklarımızın gençlerimizin ticarette, sosyal yaşamda ve hayatın her alanında uygulanmasını arzulamaktayız. Ticari ahlâkın, iş ahlâkının, söze sadakatin, ahde vefanın, güvenilirliğin, dürüstlüğün ve vb. temel ilkelerin gençlerimizin temel hedefi olmasını istiyoruz. Bu nedenlerle Genç MÜSİAD'a üye olacak kişilerde bu prensiplerde uzlaşmamız gerekmektedir. Aynı ideallere yönelmeyen oluşumların başarılı olamayacağını bilinen bir gerçek olup biz gençler temel kültürümüze aykırı gidişe dur diyebilecek bir mum yakmalıyız. Bu istekte birleşen genç girişimcileri Genç MÜSİAD'da görmek istiyoruz. Genç MÜSİAD'a bayanlar da üye olabilme imkânına sahiptir. Özellikle iş dünyasında yer almak isteyen bayanların Genç MÜSİAD içinde yer almalarını teşvik ediyoruz. Bunun önemine binaen halen Genç MÜSİAD Genel Merkez Yönetim Kurulunda 3 bayan bulunmaktadır.



Genç MÜSİAD üyelerine ne tür avantajlar sunuyor?

Genç MÜSİAD'ın konumu belirtirken aslında bu sorunun cevabı ortaya çıktı. Genç MÜSİAD, MÜSİAD'ın bir organı olduğuna göre Genç MÜSİAD üyeleri MÜSİAD üyesi statüsündedir. Dolayısıyla Genç MÜSİAD üyeleri MÜSİAD üyesi olup diğer MÜSİAD üyelerinin sahip olduğu her türlü imkâna sahipler. Mesela dernek etkinlikleri, iş gezileri, seminerler, yayınlar, fuarlar ve iş forumlar gibi hizmetlerden gençler de faydalanabiliyor.

Kısacası Genç MÜSİAD üyesi olmakla MÜSİAD üyelerinin sahip olduğu imkânlara aynen sahip olmaktasınız.

Genç MÜSİAD üyeliğinin herhangi bir maddi yükümlülüğü var mı?

Sivil Toplum Kuruluşu olan dernekler üyelerinin aidatları, bağışları ile ayakta kalmaktadır. Üyesi olduğunuz kuruma vereceğiniz katkı, aidiyet duygunuzu geliştirebileceği gibi sahiplenme, faydalanma duygularınızı da pekiştirecektir. Ancak Genç MÜSİAD üyelerinin artı bir avantajı vardır. Genç MÜSİAD üyeleri, MÜSİAD üyelerinin ödediği yıllık aidatın 1/10'unu ödemektedirler. 2005 yılı için bu rakam yıllık 132,00 YTL'dir. MÜSİAD gibi önemli bir kurumun üyesi olabilmek ve üyelerine sunduğu hizmetlerden faydalanabilmek için bu rakamın ne kadar az olduğunu taktirinize bırakıyorum. Ayrıca Genç MÜSİAD üyelerinin 30 yaşlarından sonra MÜSİAD üyesi olmak istemeleri halinde giriş aidatı ödeme zorunlulukları da yoktur.

Bütün bu maddi kolaylıklar, MÜSİAD'ın gençlere bakış açısını, onları sahiplenme, destekleme ve yönlendirme amacını ortaya koymaktadır.

Genç MÜSİAD yapılanması ne durumdadır, başka illerde oluşumunuz var mıdır?

Genç MÜSİAD, sadece MÜSİAD Şubelerinin bulunduğu il ve ilçelerde kurulmaktadır. MÜSİAD şubelerinin bulunmadığı yerlerde Genç MÜSİAD yoktur ve kurulmayacaktır. Bu bağlamda halen 20 MÜSİAD şubesinin bulunduğu illerde Genç MÜSİAD oluşumları tamamlandı ve nerede ise 1-2 yıldır çalışmaktalar. Birkaç ilde ise yeni kurulum ve yöneticilerini tespit aşamasında. Diğer birkaç şubede ise 2005 yılı sonuna kadar Genç MÜSİAD kurulumlarının tamamlanması hedeflenmektedir.

Türkiye genelinde bugün itibarı ile 550 civarında Genç MÜSİAD üyesine ulaşılmıştır. Kuruluş ve yapılanma aşamasında üye kazanımına ağırlık vermedik,



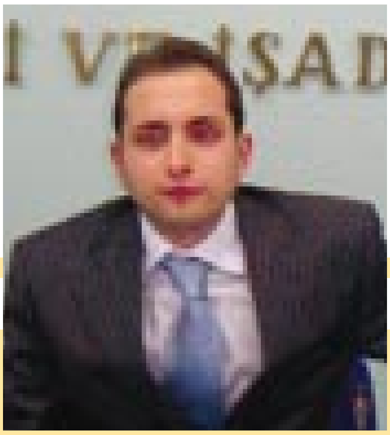
Genç MÜSİAD'la Hayata Hazırlanıyorum

Hümeyra Ergül, 1983 doğumlu ve İstanbul Bilgi Üniversitesi Psikoloji bölümü 4. sınıf öğrencisi. Üniversite 2. sınıftayken Genç MÜSİAD Yönetim Kurulu üyesi bir arkadaşı vasıtasıyla tanışmış Genç MÜSİAD'la. Gerisini kendisinden dinleyelim: "İlk toplantıya katıldığımda Genç MÜSİAD'ın genç girişimci bayanları da bünyeye dahil etme ve beraberce bu yolda yürüme niyetinde olduğunu öğrendim. Dolayısıyla MÜSİAD'a karşı bakış açım değişti. 2003 Nisan ayından bu yana Genç MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeliği ile birlikte Eğitim/Sosyal Faaliyetler Komisyon Başkanlığını sürdürmekteyim. Zamanla bayan üye kazanımı hususunda çalışmalar yaptık ve üye profilimizde dengeyi yakaladık. Genç MÜSİAD sayesinde sosyal bir çevre ve arkadaşlık yanında iş dünyasını yakından tanımaya, bana uzak olduğunu ve içinde olmadığım ticaretin kurallarını öğrenmeye başladım. Üniversite sonrası iş dünyasının içerisinde yer alacak birey olarak bugünden bu kuralları öğrenmek, ya da tanımak bir adım önde yola çıkmamıza imkân tanıyor. Bu birlikteliğin herkese bir artı değer kazandıracağına inanıyor ve ilgi duyanları birlikte olmaya davet ediyorum."

bundan sonraki süreçte yeni nitelikli üye kazanım çalışmalarına hız verileceğini düşünüyor ve bizden sonraki yönetime tavsiye ediyorum.

Genç MÜSİAD oluşumunda karşılaştığınız sorunlar nelerdir?
Öncelikle herhangi bir sivil toplum kurumu tecrübesi olmayan arkadaşlarımızın derneği, dolayısıyla bizleri tanıma süreçleri. Bu sürecin uzunluğu ya da kısalığı kişilerin kendi istekleri ile doğru orantılı olduğu için bizlerin fazla müdahale imkânı bulunmamaktadır. Bunun yanında dernek içinde dernek tarzındaki yepyeni bir yapılanmanın kuruluş amaçları, gerekleri, şube oluşumları, MÜSİAD Şube ve Genç MÜSİAD yöneticilerinin yönlendirilmeleri de önemli bir zamanımızı almıştır. Her oluşumun kendine özgü sorunları ve zorlukları olacaktır, biz de bu yoldan geçtik geçmeye devam edeceğiz. Zaten bunları yaşamak ve tecrübe edinmek için burada değil miyiz.

Başka Eklemek İstediğiniz Var Mı?
Evet… Öncelikle Genç MÜSİAD'ın kuruluş aşamasında her zaman yanımızda bulunan sayın Erhan Erken, Hasan Büyükdede, Zekeriya Erdim beylere, genel başkanlarımız sayın Ali Bayramoğlu ve Ömer Bolat beylere teşekkür ediyoruz. Onların desteği, tavsiyeleri bizlere yön vermiş olup bugünlere getirmiştir. Genç MÜSİAD Genel Merkez yönetiminin oluşumunda, kuruluşta, sonraki yönetimlerde emeği geçen bütün Yönetim Kurulu üyelerine, Şube Genç MÜSİAD yöneticilerine ve tüm Genç MÜSİAD'lı arkadaşlara gösterdikleri gayret ve samimiyet için teşekkür ediyorum. Onlarla çalışmak bir zevkti. Bize kendimizi anlatma imkânı veren Çerçeve yayın kuruluna da teşekkürlerimizu sunuyor, çalışmalarınızı beğeniyle takip ediyoruz. Genç MÜSİAD'a 0 212 213 61 00 veya www.musiad.org.tr/gencmusiad adresinden ulaşılabilir.



Gençleri ve Projelerini Bekliyoruz

Yusuf Kılıç, kuruluş aşamasından bu yana Genç MÜSİAD'ın içinde yer aldı. Şu anda başkan yardımcılığını yürüten Yusuf Kılıç, organizasyonun gençlere kendilerini geliştirebilme ortamı sağladığını söyledi. Projesi olan gençleri kendilerine katılmaya davet eden Kılıç, kendisi ve Genç MÜSİAD hakkında şu bilgileri verdi: "1977 İstanbul Beşiktaş doğumluyum, ancak aslen Siirt Tillo'luyum. Fatih Üniversitesi işletme bölümünden mezun olduktan sonra aile şirketlerimizde çalışmaya başladım. Halen Finans Yöneticisi olarak çalışıyorum.

Genç MÜSİAD ile babamın MÜSİAD Yönetim Kurulu üyesi olması vesilesiyle tanıştım. Genç MÜSİAD'ın kuruluş işlemleri tamamlandıktan sonra davet edilen ilk kişiler içinde yer aldım. Gençlerin kendilerini ifade edebilecekleri, gelecek yaşamlarına hazırlanabilecekleri bir organizasyonda yer almak her zaman istediğim ve arzuladığım bir şeydi. Hata yapmaktan korkmadan kendinize veya organizasyonunuza yön vermek en büyük kazançlarımızdan. Genç MÜSİAD, gençlerimizi kucaklamaya çalışan, onları iş yaşamlarına ve sivil toplum kuruluşları gibi ülkemizdeki sair kurumların yönetim kademelerine hazırlamaya çalışan bir organizasyon. Buradan herkes kendisine bir şeyler almalı ve kuruma da değer kazandırmalıdır. Genç MÜSİAD, arkadaşların kendilerini geliştirebilmeleri için her türlü projeye, teklife açık. Bu teklifler Yönetim Kurulu'nda tartışıldıktan sonra bizzat teklif sahibinin koordinatörlüğünde hayata geçirilmektedir. Bu tarz destekler dahi gençlere kazanımlar sunacaktır. Genç MÜSİAD'lı olmak isteyen herkes bizimle temasa geçebilir

Hüseyin KAHRAMAN
huseyin@ekocerceve.com

Dr. Mustafa Özel ile MÜSİAD ve Türkiye'de Girişimcilik Üzerine...



Son on yılda, Anadolu'da 500'den fazla girişimci derneği kurulmasının bir rastlantı olmadığını belirten Dr. Mustafa Özel, "Bunlar, siyaset üzerinde nüfuz kullanarak, devleti verimsiz kapitalist sınıfın aleti olmaktan kurtarmak istiyor" dedi. Özel, Türkiye'de gerçek girişimciliğin ortaya çıkması için devletin gölge etmemesinin yeterli olacağını ifade etti.

Sosyal bilimciler, çoğu iktisatçının iktisadı rakamlardan ibaret görmesini kabul edilemez bulur. Bununla birlikte yaşanan problemlerin de bu yaklaşımdan kaynaklandığını savunur. Çünkü iktisadın sosyal bir boyutu vardır. Sosyal boyut dikkate alınmadan ne güncel ekonomik problemler çözülebilir, ne de iktisat tarihi anlaşılabilir. Türkiye'de iktisatçı geçinenlerin çoğunun da iktisadı sadece finans piyasalarından ibaret sayması, yaşadığımız sıkıntıların ana kaynağıdır. Yaygın kanaatin aksine Dr. Mustafa Özel, "Sermaye iki boyutludur: Maddî sermaye ve gayrı maddî sermaye. Maddî sermaye para, fabrika ve araçlardır. Bu küçük sermayedir. Büyük sermaye gayrı maddî olanıdır: Dürüstlük. Girişimci kültürünün ana direği budur. Başka her şey tali önemdedir." diyerek sosyal, kültürel boyuta dikkat çekiyor. Girişimciliği açıklayabilmek için de tarihi süreci, dini inanışları ve coğrafi şartları bilmek gerekiyor. Bu noktadan hareketle son yılların moda kavramı, 'Guru' olarak tanımlanabilecek bir derinliğe ve yetkinliğe sahip olan Mustafa Özel'le, insanlık tarihinden günümüze girişimciliği ve MÜSİAD'ı konuştuk.

MÜSİAD yönetimiyle ne zaman ve nasıl tanıştınız, ilk izlenimleriniz ne oldu?

Yanılmıyorsam 1993 sonbaharıydı. Hakkari civarında meydana gelen sel felaketine bir iki kamyon yiyecek, giyecek ve ilaç yardımı organize ediliyordu. Erol Yarar, Ali Bayramoğlu, Şekip Avdagiç, Natık Akyol ve Ömer Bolat hemen hatırladığım isimler. Beni ve Adnan Büyükdeniz'i ekonomi danışmanlığı için düşünmüşler. Şartlı kabul ettiğimizi hatırlıyorum.

Neydi şartlarınız?

Şartlar değil, bir tek şart vardı. MÜSİAD'ın siyaset için bir atlama taşı yapılmayacağı sözü bizim için yeterliydi. Biliyorsunuz, şahsen siyasete son derece angaje bir insanım. Kaleme aldığım yazıların üçte ikisi siyasîdir. Maksadım şuydu: Taş yerinde ağırdır. MÜSİAD gibi bir kuruluş, uzun vadede siyasî partilerden çok farklı ve çok önemli işler görebilir. Görmelidir. Bunu için, net bir misyon tanımlanmalı ve prensipte o misyondan sapılmamalı. Çoğu kurumlarımızın uzun ömürlü olamaması, onları hep misyonsuz ve başka işler için araç olarak görmemizdendir.

Sizce MÜSİAD bu hususta başarılı mı?

Merkezde evet, ama taşra için ne söyleyeceğimi bilemiyorum. (Bana söz veren merkez olduğundan, şimdilik mutluyum!)



Aslında mesele şu: Siyaset hepimizi etkiliyor; hem çıkarlarımızı, hem düşünce, inanç ve hatta hayal dünyamızı. Ona bigâne kalamayız. Fakat vakıf, şirket ve derneklerimizi siyasetin maşası olarak algılarsak hata ederiz. Bunlar siyaseti besleyen, geliştiren ve en önemlisi 'doğrultan' odaklar olmalı. Etkileşime evet, atlama taşı olmaya hayır. MÜSİAD bunu başardığı ölçüde basit bir çıkar birliği olmanın ötesine geçecek ve bir medeniyet davasının öncü kurumlarından biri olacaktır. Hilf-ul Fudul böyleydi.

Dilerseniz söyleşimizi genel bir konudan başlatalım. İnsanlık tarihinde tüccar ve ticaret nasıl bir yer tutar?

Ticaret, uzmanlaşmanın eseridir. Her birey veya aile, kendi geçimi için gerekli eşyayı kendi başına temin ediyorsa, alış verişe ihtiyaç yoktur. Her kademedeki toplum hayatı bir nebze uzmanlaşma içerir. Yani herkes, her şeyle uğraşmaz. Şehir hayatına geçilince de, uzmanlaşma hayati bir mesele olur. Toplumları dinamik kılan en önemli nitelik, uzmanlaşmadır. Uzmanlaşma, ticareti zorunlu kılar. Medenî hayat (medinede, yani şehirde yaşanan hayat!) ticaretsiz tasavvur edilemez. Piyasasız ticaret olabilir, ama ticaretsiz medeniyet mümkün değildir. Anadolu'nun büyük bir bölümünü, Mezopotamya ve Doğu Akdeniz'i içine alan Bereketli Hilal, muhtemelen ilk medeniyet merkezidir. Çok eski çağları bir yana bırakırsak, milattan önce 800 ila MS 200 arası binyılda bu bölgenin ve topyekün Akdeniz dünyasının ulaştığı ekonomik gelişme düzeyi, Avrupa'da ancak onikinci yüzyıldan sonra aşılabildi. Bu başarının kaynağı, son derece gelişmiş bir ticaret ve piyasalar ağının mümkün kıldığı yaygın işbölümüydü." Kitab-ı Mukaddes (Bible), Doğu Akdeniz'deki ticarî hareketliliği bir tarih kitabından çok daha canlı biçimde tasvir ediyor:

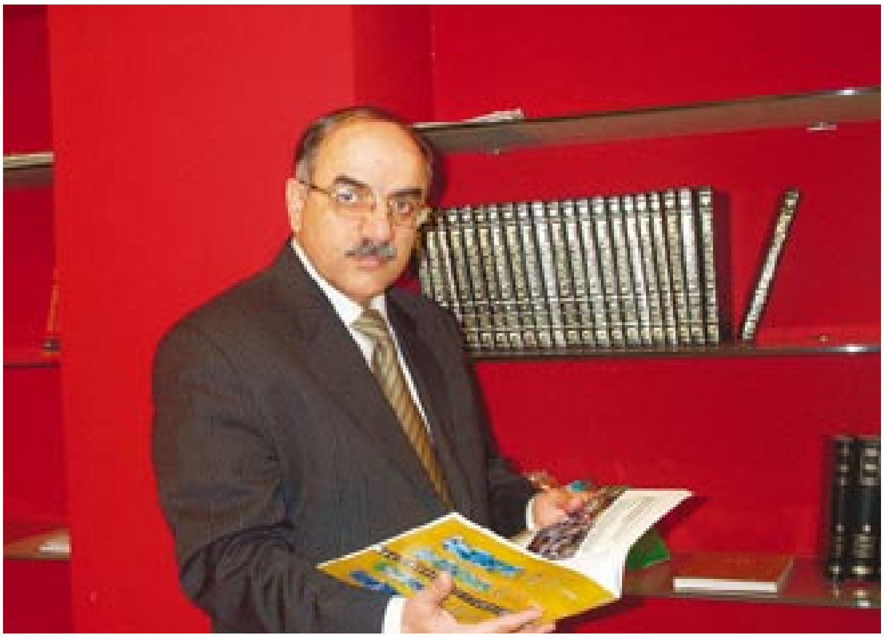
"*Ve sen, âdem oğlu, Sur için mersiye oku; ve Sur'a de: Ey deniz kapılarında oturan, çok (uzak) adalara kadar kavimlerle alışveriş eden şehir, sende hikmetli adamlar vardı, senin kılavuzların onlardı. Mallarınla değişmek için, denizin bütün gemileri gemicileriyle beraber sende idiler. Her çeşit malın çokluğundan ötürü Tarşiş senin tacirindi; senin pazarlarına gümüş, demir, kalay ve kurşun verirlerdi. Yavan, Tubal ve Meşek senin tacirlerindiler; senin mallarını insan canları ve tunç kaplarla değiş ederlerdi. Togarma hanedanından olanlar senin pazarlarına atlar ve cenk atları ve katırlar verirlerdi. Dedan Oğulları senin tacirlerindiler; çok adaların ticareti senin elinde idi; karşılık olarak sana fildişi ve abanoz getirirlerdi. Senin el işlerinin çokluğundan ötürü, Suriye senin tacirindi; senin pazarlarına zümrüt, erguvanî ve renk renk işlemeliler, ince keten ve mercanla yakutlar verirlerdi. Yahuda ile İsrail diyarı senin tacirlerindiler; senin mallarına karşılık buğday, pide, bal ve yağ ve merhem verirlerdi. Arab ili ve bütün Kedar beyleri senin tacirindi; kuzu ve koçlarla gelirlerdi. Şeba ve Raama tacirleri senin pazarlarına baharat, her türlü kıymetli taş ve altın verirlerdi. Senin malların için kervanlar Tarşiş gemileriydi; ve seni doldurdular ve denizin bağrında çok izzetli oldun*." (Hezekiel, 27)

Demek ki Orta Doğu dinlerin olduğu kadar, medeniyetin de, ticaretin de merkeziydi.

Evet, ama denizin bağrında çok izzetli olan başka şehirler bulmak için gözlerimizi biraz da doğu ve güney Asya'ya çevirmeliyiz: Çin'e ve Hind'e. Yine milat öncesini bir yana bırakırsak, 'ortaçağ' dünyasının genişlik, nüfus ve teknolojik gelişme bakımından en ileri bölgesi Çin'di. Yung hanedanı döneminde (960-1276), Çin çok yüksek gelişme düzeyine ulaşmıştı. Bunun sebebi, en az iki binyıldır süregelen etkin bir dahilî üretim ve bölgesel ticaret idi. Müteakip çağlarda, ticaret bölgesel kalıpları kıracak, bilinen dünyayla sınırlı olarak 'küreselleşecek'ti. Hind altkıtası bu ticarî genişlemenin doğal bağlantı yeri ve tamamlayıcısıydı. Hind Okyanusu, kökleri dört değişik medeniyete (İran-Arap, Hind, Endonezya ve Çin) uzanan bir toplumsal ve kültürel çeşitlilik alanıydı. Orta Asya kervan yollarının tamamladığı deniz ticareti güçlü bir birlik duygusu yaratmıştı. Fikirlerin ve maddî nesnelerin değiş tokuşuyla tanımlanan 'ortak bir coğrafî mekân' fikri sadece tüccarın kafasında değil, siyasî yöneticilerin ve sıradan ahalinin kafasında da son derece yer etmişti.

İslamiyet böyle bir zaman ve mekâna doğdu öyleyse.

Evet, gelişmelere dikkat ederseniz, İslamiyetin siyasî ve dinî sınırları ticaret yolları boyunca uzanıyor. Dinimiz, Çin/Hind ile Akdeniz/Avrupa arasında giderek yoğunlaşacak olan ticarî ilişkilerin güzergâhında zuhur etti. Hazreti Peygamber'in mensup olduğu Kureyş kabilesi tüccarü'l-Arab idi.



Cahiliye Mekke'si, sadece Doğu-Batı kervan ticaretinin sıradan bir durağı değil, batı Arabistan'da önemli bir dinî, ticarî ve siyasî merkez idi. Mekke tüccar sermayesi, mesela Yemen'dekinden farklı olarak, üretim araçlarının denetimine sahip değildi. Mekke tüccar sermayesinin temel dayanağı harem kurumuydu. Harem basit bir alan değil, bireylerin can ve mülk emniyetine sahip olup serbestçe ticaret yapabildikleri kutsal alan ve kutsal zaman demekti! Ticaret, organik biçimde hacc kurumuna bağlıydı.

Konuyu biraz açar mısınız. Kureyş'in ticareti sadece harem alanı ile mi sınırlıydı?

Önceleri öyleydi; sonra pergelin ayağı açıldı. Cahiliye Mekke'sini ticarî bakımdan harem sınırlarının ötesine taşıyan kişi, Hz. Peygamber'in dedesi Haşim oldu. Harem sınırlarına bağlı kalmak, Mekke tüccarının elini kolunu bağlıyor, yeterli finansman temin edemeyenler sık sık iflas ediyordular. Bir tacir iflas ettiği zaman, aşiretine yük olmamak için çoluk çocuğu ile çöle çekiliyor, bir daha geri dönmüyordu. (Bu manevî intihara i'tifad diyorlardı.) Haşim i'tifadın yıkıcılığını farketti. Kureyşe çare olarak ticarî girişimlerini gerçekleştirmede ortaklık kurmayı teklif etti. Kurulan ortaklık (mudarabe), birçok tacire sermayelerini biraraya getirerek, küçük yatırımcıyı emniyete alan ve tüccar-sermayeyi daha önce misli görülmemiş ölçüde harekete geçiren büyük bir kervan kurma imkânı verdi. Tüccar sermayenin örgütlenme bakımından mahiyetini dönüştüren Haşim, ilâf kurumu sayesinde bu sermayeye haremden çıkış yolu sağladı.

Li ilâfı Kureyş diye başlayan ayetleri hatırlatıyorsunuz!

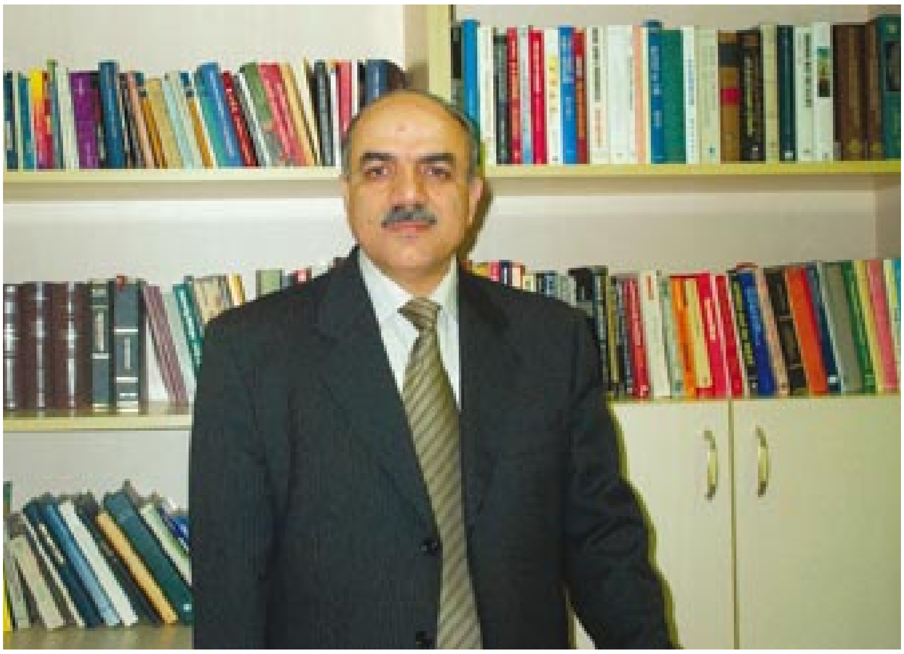
İlâf, Cahiliye tüccarını harem ve hatta Arabistan sınırları dışına taşıyan çok önemli bir kurumdu. İşaret ettiğiniz gibi, Kur'an-ı Kerîm'de bu meseleye doğrudan atıf bulunmaktadır: "Kureyş'in ilâfı için. Kış ve yaz yolculuklarının ilâfı için. Bu Beyt'in Rabbine kulluk etsinler. O Rabb ki, onları açlıktan kurtarmış ve korkuya karşı onları güvenlik altına almıştır." İlâf kavramının anlaşılması için, önce yolculuk veya sefer (rihlet) kelimesine açıklık getirmek lâzımdır. Elmalılı tefsirinde şöyle deniyor: İbnü Abbas'tan rivayet edildiği üzere, Kureyş ticaret için kışın Yemen'e, yazın da Şam tarafına Basra'ya sefer ederlerdi. Aynı şekilde, gerek ticaret gerek başka maksatla yazın Taif'e gider, kışın Mekke'ye göçerlerdi. İlâf ashabı dört kardeş idi ki, bunlar Abd-i Menaf oğullarıdır: Haşim, Şam meliki ile anlaşırdı. Ondan atlar almış, onunla Şam ticaretinde emniyet bulmuştu. Abd-i Şems Habeş ile, Muttalib Yemen ile, Nevfel de Farisîlerle anlaşırdı. Bunların her biri kendi sefer bölgesinin melikinden bir ahd ve eman belgesi almıştı. Bunlara "mütteci-rin" denirdi; diğer kureyş tüccarı bu dört kardeşin adlarıyla ticarete gider, onlara da dokunulmazdı.

İslamiyetin bu ticari canlılık karşısındaki tutumu ne oldu?

Hazreti Peygamber ve ona ilk iman eden kişi olan Hazreti Hatice birer tacir idiler. İslamiyet, Cahiliye Mekke'sinden tevarüs ettiği tüccar ekonomiyi terbiye edip geliştirdi. Terbiyenin en önemli araçları bir yasak ve bir serbesti idi: Riba yasağı, piyasa serbestisi. Ribanın yasaklanması mal tedavülünü olumsuz etkilemedi; zira hem alternatif finans yöntemleri geliştirildi, hem şer'i hilelere başvuruldu (Dikkat: Hile, bu bağlamda çare demektir!), hem de bilhassa İran'ın fethiyle Darü'l-İslâm'a muazzam miktarda para-sermaye akmaya başladı. Gerek kendi iç dinamizmi, gerek fetihlerin sağladığı dış kaynaklarla muazzam bir gelişme gösteren 'İslam sermayesi', Avrupa tüccarı için de model alınan örgütlenme biçimleri gerçekleştirdi. Haçlı seferleri neticesinde, belirli şirket ve sözleşme biçimleri Avrupa tüccarı tarafından ülkelerine taşındı. Avrupalılar, Haçlılar vasıtasıyla tıb dahil olmak üzere Arap bilimini öğrendiler. Hantal Roma sayı sisteminin yerine geçen, dokuz rakam ve sıfıra dayalı matematik sistemini keşfedip getirdiler. Bir müddet sonra, çift-yanlı muhasebenin basit bir biçimini getirdiler... Doğu'dan geri dönen tüccar, Avrupa'ya Roma hukukunu, veya en azından bu hukukun Batı dünyasındaki herhangi bir yerde mevcut olanından daha sistemleştirilmiş ve ticarî bakımdan kullanılabilir biçimini de oradan getirdi.

Biraz hızlı ilerlediniz. Medine'deki ekonomik hayat üzerinde biraz durmamız iyi olurdu.

Müslümanlar Medine'ye hicret ettiklerinde, oradaki pazar yerleri büyük ölçüde Yahudilerin hakimiyetindeydi. Hazreti Peygamber mevcut dört pazarı da dolaştıktan sonra, "Buraları mü'minlerin pazarı olamaz!" buyurdular. Bunun sebebi ya pazarda geçerli ve İslamî bakımdan makbul olmayan ilkelerdi; yahut köşe başlarını Müslümanlara diş bileyenlerin tutmuş olması.



Belki ikisi birden. Ve Hazreti Peygamber, bugün Mescid-i Nebevî'nin hemen karşısında bulunan Cennetü'l-Baki mezarlığının bulunduğu düz arazide Medine Pazarı'nı kurdurdu.

Pazarın ilkeleri nelerdi?

Öncelikle pazar için dümdüz bir yerin seçilmiş olması önemlidir. Modern ekonomi diliyle söylersek, pazarda asimetrik bilgi oluşmamalıdır. Pazar şeffaf olmalı, bir uçtan diğerine bütün mallar, satıcı ve alıcılar (arz ve talep) gözükmeli, kimse yetersiz bilginin kurbanı olmamalıdır. İkincisi, pazarda köşe başları tutulmamalı, biri bir yeri kapıp "Burası artık benimdir!" dememeli. Kazanç imkânları her gün yeni baştan paylaşılır olmalı, pazar yerinde rant oluşmamalıdır. Pazara satıcı ve alıcıların daha büyük bir hevesle gelmelerini teşvik için Peygamber Efendimiz, diğer pazarlarda olduğunun aksine, giriş vergisini kaldırmıştır. Ayrıca, fiyatların oluşumuna bir üst otorite sıfatıyla müdahale etmeyi uygun görmemiştir. Hülasa; şeffaf, rantsız ve müdahalesiz bir Pazar. Medine Pazarı buydu.

Bu gelenek Asr-ı Saadet'ten sonra da devam etti mi?

Müslümanlar birçok hususta çok titiz davransalar da, insan olmanın, yani zalim ve cahil tabiatlı olmanın gereği olarak, bu ideal uygulamalardan yer yer uzaklaşıldı. Ganimet, teşebbüs ruhunu köreltti. Daha Hazreti Ömer zamanında, büyük tüccar sahabeler iş hayatından çekilip kendilerini ibadete verdiler. Halife pazar yerine uğrayıp da eski eşraftan hiçbirini bulamayınca çok sinirlendi ve hepsini çağırttı. Dediler ki: "Bize niçin kızıyorsun? Allah Teala bize zafer nasib etti ve ticaret kazancına bağlı olmaktan kurtardı. Biz de vaktimizi namaz ve tesbih ile geçiriyoruz. İbadet, ticaretten üstün değil midir?" Hazreti Ömer onlara dedi ki: "Bakın, çarşının dört bir yanını Nebatîler (yeniyetme tüccar; ayak takımı!) kaplamış. Vallahi bu kafayla giderseniz, hepiniz onlara hizmetçi olursunuz. Hanımlarınız da onların hanımlarına hizmetçi olur!"

Fikirlerini değiştirmişler mi peki?

Fert düzeyinde etkilenmeler olmuştur belki. Fakat topluca ele alındığında, ticaretin boyutları çok daha fazla genişlemesine rağmen, adeta tüccar toplumdan askerî topluma (Batı dünyasına ait terimleri kullanacak olursak, kapitalizmden feodal topluma) geçildi. Daha sonraki yüzyıllarda tüccar, askerî-bürokratik düzenin giderek hareket serbestisini kısıtladığı bir zümre haline geldi. Mesela, Osmanlı imparatorluğunda gerek mudarabe ortaklıkları, gerek vakıf işletmeleri birçok ekonomik işlevi yerine getiriyor olsalar da, genelde uzun ömürlü ve (modern anlamda) verimli değildiler. Riba yasağı çeşitli yollarla deliniyor olsa da, büyük-ölçekli finans ve borsa kurumlarının oluşmaması ekonomideki gerçek faiz oranını çok yüksek seviyede tutuyordu. Avrupa'da bu tür kurumların gelişmesi faiz oranlarını 17. yüzyıl ortalarında İngiltere'de yüzde 6, Hollanda'da yüzde 4, Cenova'daysa yüzde 1.5'a kadar indirmişti. Oysa riba yasağına rağmen, Osmanlı sarraflarının uyguladığı yıllık faizler yüzde 25-30'un altına inmiyordu. İslam imparatorlukları, ekonomide büyük-ölçekli üretim için giderek önemli hale gelen finans ihtiyacını karşılama hususunda yeterli esnekliği gösteremeyince, Amerikan gümüşünün ve ucuz finansın desteğindeki Avrupalı tüccar-sanayicilerin rekabetine boyun eğmek zorunda kaldılar. Klasik medeniyet merkezleri olan Hind ve Çin de aynı akıbetten kurtulamadılar. Batı sermayesi karşısında direnebilen tek güç odağı, kendine önce Hollanda ile İngiltere'yi, 1880'den itibaren de Almanya'yı örnek alan küçücük Japonya oldu.

Günümüze gelecek olursak; bugün gerek Türkiye, gerek diğer İslam ülkelerindeki teşebbüs zihniyetini nasıl buluyorsunuz? Batıdakine benzer büyük çaplı işletmeler ve burjuva girişimciler var mı? Yoksa, askerî ve cemaatçi düzen devam mı ediyor?

Sorunuz yeterince objektif değil. Sanki Batı ekonomilerinin yüksek performansı sadece bireysel burjuvaların eseriymiş gibi. Evvela, Avrupa'nın efsanevî 'burjuva' terimi, girişimciliğin kollektif veçhesini görmemizi zorlaştırıyor. Bizzat Avrupa iktisat tarihinin bölünebileceği her bir dönem için, neredeyse bütünüyle ayrı bir girişimciler sınıfı var olmuştur. Henri Pirenne'ye göre, bir devrin girişimci sınıfı, bir önceki devrin girişimci sınıfından doğmuyor. Ekonomik örgütlenmedeki her değişimde, süreklilik kopuyor. Sanki o güne



kadar faal olan girişimciler, daha önce hiç bilinmeyen ihtiyaçlardan kaynaklanan ve dolayısıyla daha önce hiç denenmemiş yöntemler gerektiren yeni şartlara kendilerini uyarlamaya istidatsız olduklarını fark ediyorlar. Mücadeleden çekilip bir aristokrasi haline geliyorlar. Onların yerini cüretkâr ve girişimci yeni insanlar alıyor. Esmeye başlamış olan rüzgâra kendilerini cesurâne kaptıran ve bu serüvenlerinden nasıl yararlanacaklarını bilen insanlar. Ta ki, rüzgârın yönü tekrar değişip, yeni kuvvetlere sahip yeni zanaatler ortaya çıkıncaya kadar. Hülasa, sürekli bir gelişmenin eseri olan ve kendilerini değişmekte olan şartlara uyduran, yüzyıllar boyu varlığını sürdüren bir girişimci sınıf yoktur. Aksine, ekonomik tarihte ne kadar devir varsa, o sayıda girişimci sınıf vardır. Ekonomik özgürlük safhaları ile ekonomik kontrol safhaları birbirini takip ediyor. Her girişimci sınıf başlangıçta yenilikçi bir ruh taşırken, faaliyetleri kontrol altına alındıkça muhafazakârlaşıyor.

Türkiye'de bir ara 'Çok Ortaklı Şirket' modeli yaygındı. Fakat tutunamadılar ve bir iki istisna ile dağıldılar. Siz de yazılarınızda bunları hem övüyor, hem eleştiriyordunuz.

Türkiye'de çokortaklı şirketler halinde vücut bulan kollektif girişimciliğin ortaya çıkmasında en büyük amil, üretimden ranta kayan muhafazakârlaşmış kapitalist sınıftır. Bu sınıf, 1960-80 arası dönemde içe dönük sanayileşme yolunda devletin sağladığı büyük teşvik ve koruma avantajlarıyla belirli bir gelişme sağlamış, fakat ayını devletin 1980-90 arasında sağladığı yine çok büyük ihracat teşviklerine rağmen dünya pazarına açılmamıştı. En büyük 100 sanayi şirketinin 1980 yılında ihracat/satış oranları yüzde 1, 1990 yılındaysa ancak yüzde 4 dolayındaydı. Oysa, sözkonusu dönem müzmin enflasyon yüzünden içeride halkın satınalma gücünün gerilediği bir dönemdi. Reel ücret ve maaşlardaki düşüş on yılda yüzde 35'i bulmuştu. İç talebin bu ölçüde düşürüldüğü bir ülkede, en büyük sanayi şirketleri dışa açılmadan nasıl ayakta durabilirlerdi?

Evet, nasıl?

Bu çetin sorunun cevabı, bizi astronomik faizli iç borçlanmaya götürüyor. El yordamıyla yapılan en basit hesaplar bile, devletin son 15 yılda yüksek reel faiz yoluyla verimsiz sermaye sınıfına (ve yabancılara!) 200 milyar doların üzerinde bir kaynak transfer ettiğini gösteriyor. Halktan topladığı vergilerin beşte dördünü, muhafazakâr kapitalist sınıfa faiz olarak ödeyen başka bir dünya devleti mevcut değildir. Son 15 yılda, aldığımız borç, yaptığımız ana para ve faiz ödemelerinden daha fazla olmadığı halde, 300 milyar dolar borçlu bir ülke haline geldik. Pirenne'nin tezine tam uygunluk içinde, muhafazakârlaşmış kapitalist sınıf yerine, dönüşümcü yeni bir girişimci sınıfın ortaya çıkması kaçınılmazdır. Çok ortaklı şirketler, bu yeni sınıfın kollektif biçimini temsil ediyor gibiydiler. Aynı şekilde, çok sayıda bireysel girişimci de muhafazakâr/rantçı sınıfın karşısına dikilmiş bulunuyor. Son on yılda, Anadolu'da 500'den fazla girişimci derneğinin kurulmuş olması rastlantı değildir. Bunlar, siyaset üzerinde nüfuz kullanarak, devleti verimsiz kapitalist sınıfın aleti olmaktan kurtarmak istiyorlar.

Öyle anlaşılıyor ki, Türkiye'de gerçek girişimciliğin ortaya çıkması; sağlıklı bir girişimci kültürünün oluşabilmesi için, devletin mevcut kapitalist sınıf üzerindeki haksız desteğini çekmesi ve yeni girişimcileri desteklemesi lâzım.

Devlet gölge etmesin, başka ihsan istemez!

Yine MÜSİAD'a dönmek istiyoruz. Ülkemizde bir girişimci kültürünün oluşmasına katkı bakımından, sizce MÜSİAD'ın yaptıkları ve yapamadıkları nelerdir?

MÜSİAD öncelikle belirli bir duyarlılığın paylaşıldığı platformdur. 1993 yılında MÜSİAD için ilk sinevizyon metnini hazırladığımda, su ve ateş metaforlarını kullanmıştım. İslam bir su medeniyetiydi; Batı ise ateş medeniyeti. Biri rahmetti; diğeri yıkım. Mücevherle taşın çarpışmasıydı bu iki medeniyetin çatışması, diyordu Kemal Tahir. Taşın, mücevheri kırmış olması, daha değerli olduğunu kanıtlamaz. MÜSİAD, bu duyarlılığa sahip insanları bir araya getirebildiği ölçüde başarılı olmuştur. Bu anlayışa gönülden inanmayanlar ise, çok iyi biliyorsunuz, düdük ötünce yuvayı terketmişlerdir. MÜSİAD iftarları çok iyi bir göstergedir: 1997'ye kadar çok kalabalık; 97'den sonra epey seyrekleşti. AKP iktidarıyla beraber kalabalık yeniden artmaya başladı. Dikkat kesilmenin vaktidir!

Başta MÜSİAD üyeleri olmak üzere bütün genç girişimcilere şunu hatırlatmak isterim: Sermaye iki boyutludur: Maddî sermaye ve gayrı maddî sermaye. Maddî sermaye paradır, fabrika ve araçlardır. Bu küçük sermayedir. Büyük sermaye gayrı maddî olanıdır: Dürüstlük. Girişimci kültürünün ana direği budur. Başka her şey tali önemdedir.

Engin ŞENOL
esenol@iett.gov.tr

Anadolu Sermayesinin Mihmandarı

Özal'la birlikte şehirli, yerleşik yeni zenginler türedi ama esas kırsal veya Anadolu tabanlı bir sermaye grubunun doğması için zemin hazırlandı. Böylelikle Türkiye ekonomisinde farklı kökenden gelen yeni bir dinamik ortaya çıktı. MÜSİAD da, Anadolu sermayesinin özellikle dışa açılmasında mihmandarlık misyonu üstlendi.

Ülkemizde kapitalizmle birlikte belirli zümreler, belirli aileler, belirli bölgeler ve belirli kuruluşlar Türkiye'nin ekonomik hayatının temel aktörleri olmuştur. Bununla birlikte her değişim kendi zenginini oluşturmuş, fakat kökensel olarak zenginlerde bir farklılık meydana getirmeyen bu süreç, 1980 yılına kadar devam etmiştir. Öncekiler gibi Özal dönemi de bir anlamda kendi zenginler sınıfını oluşturmak zorundaydı. Şehirli, yerleşik yeni zenginler türedi ama esas kırsal veya Anadolu tabanlı bir sermaye grubunun doğması için zemin hazırlandı. Böylelikle Türkiye ekonomisinde farklı kökenden gelen yeni bir dinamik ortaya çıktı. Anadolu sermayesinin gelişimini daha iyi anlayabilmek için 1980 öncesinin hatırlamakta fayda var. 25 yıl önce Türkiye'nin ve Anadolu'nun görünümü şöyleydi;

- Tarım ülkesi (Kendi kendine yetmekle övünmekte),
- Sanayileşme çabasında ama yetersiz,
- İhracat için ara mal ihtiyacı yüksek,
- Dış ticaret rakamları komikti,
- İthal ikamesi ile peşkeş çekilen bazı alanlar,
- Güç olmuş, iktidarlar belirleyen bir sanayici direnci,
- İhracat konusunda yetersiz deneyim, bilgi birikiminde noksanlık,
- Girişimcilik konusunda yetersizlik,
- Sermaye sahibinin belli düşünce kalıplarındaki kişilerden oluşması,
- Anadolu'yu sadece ve sadece hammadde sağlar konumunda tutma vb.,
- Devamlı borçlanma gereği, borçlanmanın sadece belli kaynaklardan yapılması,
- Adeta dokunulmaz hale gelen bazı sektörler, alanlar, kurumlar,
- AR- GE çalışmalarının gerekliliği üzerinde bile tartışma yapmayan,
- Dünyanın ekonomik konjonktürel gidişatı üzerine bihaber durum,
- Belki de en önemlisi -biz yapamayız, biz bilmeyiz, biz üretemeyiz- psikolojisi,
- Sermaye Piyasası yok denecek kadar zayıftı, Menkul Kıymetler Borsası yoktu ve
- Rekabet gücü olmayan, içe kapanık sanayi pahalı üretip, fahiş fiyatla mal satmaya alışkındı.

Özal, Düşence Devrimi Gerçekleştirdi

Turgut Özal iktidara gelince, statükocu uygulamaları tek tek ortadan kaldırarak işe başladı. Dışa açılmayla birlikte ülkede bazı statükolar erimeye başladı. Anadolu sermayesinin cesaretlendirilmesinde, öksüz bırakılmış girişim ruhunun canlandırılmasında, üretilenlerin yurt dışında satılabilmesinde, her şeyden önce - Sen benim için değerlisin, çok kolay da bu işi başarabilirsin- duygusunun beyinlere yerleştirilmesinde Turgut Özal'ın büyük katkıları oldu. Gerçekten insan beyninde olumsuz kareleri yerleştirmeye kararlı entelektüel kesimin aksine, düşünce devrimini gerçekleştiren bir devlet adamı olarak Turgut Özal'a bu ülke çok şey borçludur. Sosyal olaylar, bazı uygulamalarla ilgili çok şey söylenebilir. Fakat sadece kafa yapısını değiştirme kararlılığı bile onu rahmetle anmamız için yeterli bir faktör.

Anadolu Sermayesinin Mihmandarı: MÜSİAD

Her işte olduğu gibi Anadolu sermayesinin de bir organizasyon kimliği, kuruluşu, temsilcisi olmalıydı. Kendi değerlerini ekonomik düşüncelere paralel götürmeye çalışan, üretirken, satarken, pazarlarken milli değerleriyle örtüşmüş ortam, arkadaş topluluğu, kendine yakın hissettiği yönlendirici, aydınlatıcı kurumlar olmalıydı. İşte MÜSİAD bu ihtiyacın uygulama karşılığı oldu. Bir boşluk vardı ve doğru bir zamanlama, doğru bir kadro ve profesyonel bir bakış açısı ile başlayan bir hareket ola-

MÜSİAD: uluslararası yolculuk, transferler, otele yerleşme, ülkeleri gezme vb. gibi konularda doğrudan eğitimci olarak görev yaptı. Uçağa ilk kez binenleri, uluslararası otelde kalmayı, iş görüşmelerini ve iş yapma kurallarını öğretti.



rak 15. yılına bir çok 'ilk'i başararak ulaştı. Burada başlangıçtan bu güne kadar yönetim, katılım, girişim, işleyiş vb. konularda görev alan kişilerin başarılarını göz ardı etmemek gerekiyor. Çünkü farklılıkları oluşturan yönetimlerdir, liderlerdir. Bu açıdan MÜSİAD, kendisini bu günlere getirenlere, görev yapanlara ve geçmişe vefa duygusunu hiç kaybetmemeli diye düşünüyorum.

Ulusal bir gazetenin Ekonomi Müdürü olarak görev yaptığım dönemde MÜSİAD heyetinin Mısır ve Sudan'a yaptığı bir geziye katılma şansı buldum. Başkan Erol Yarar, Başkan Yardımcısı Natık Akyol ve 45 kişilik bir işadamı heyetiyle ilk önce Mısır'a gittik. Yanımda Mısır'ı bilen Arif Sami Uygun gibi bir işadamı olunca çok güzel anılar yaşamıştık. Sudan'da çok büyük ilgiyle karşılaştık. O manzara ve sonrasındaki uygulamalar beynimizde "Türkiye neden içine kapalı veya kapatıldı?" sorusunun cevabını daha anlamlı hale getirdi.

Bu gezide şunu gözlemlemiştim:

Anadolu üretmeye başlamıştı ama satmayı bilmiyordu.

Girişimci istekliydi ama ihracat yolları konusunda tecrübesi yoktu.

Yabancı dil konusunda yetersizdi, böyle olunca diyalog kuramıyordu.

İş yapma, hele hele farklı kültürlerle ticaret yapma noktasında bilgisizdi.

Fakat tüm olumsuzluklara rağmen istekliydi.

Kendini rahat hissedeceği, kendi değerlerine yakın bir ortam arzuluyordu.

Her şeyden önemlisi hangi işi yaparsanız yapın mutlaka iletişim olmalıydı.

İşte MÜSİAD, sembolleşmiş anlamda, - Evet bu olumsuzlukların var. Fakat bunları aşmak mümkün. İşte böyle yapacaksın, böyle davranacaksın... Bunların da ortamını ben ayarlayacağım- diyerek bir anlamda mihmandarlık yapmayı üstlendi. Hatta uluslararası yolculuk, transferler, otele yerleşme, ülkeleri gezme vb. gibi konularda doğrudan eğitmen olarak görev yaptı. Uçağa ilk kez binenleri, uluslararası otelde kalmayı, iş görüşmelerini, iş yapma kurallarını öğretti.

Bir anlamda üyelerine uluslararası iş yaparken işin nasıl yapılacağını, bu ilişkiler yürütülürken davranış kalıplarını, dikkat edilmesi gereken hususları bir öğretmen edasıyla uygulamalı öğretti. İşte bunları yaparken de üyelerine ticari bir kişilik kazandırdı. Fakat esas belki de bilinçaltına köklü bir zenginlik kattı. Buna bir ad bulmak istediğimde sadece bir kelime aklıma geliyor: Kişileştirme... Zaten böyle bir sürece katılmaya istekli olan küçük işletmeci, geleceğin zorunlu kimliğine kavuşma, kendine yakın bulduğu ortam, küçümsenmeyen, aksine değer verilen bir yapılanma sürecine gönül rahatlığı ile katıldı ve MÜSİAD büyüyerek etkili ve saygın bir sivil toplum örgütü haline geldi.

1980 yıllarında ihracat rakamları 2 milyar dolar civarındaydı. Türkiye gibi bir ülke için komik rakamldı bu. Türk insanının üretim, ortaya değer koyma, girişimcilik ruhunun karşılığı da değildi bu oran. İşte bugün 60 milyar dolarları aşan bir ihracat rakamı varsa bu başarıda MÜSİAD'ın ortaya çıkıp anlamlı bir sivil toplum örgütü olma kararlılığının ve hizmetlerinin payı olduğu kesin. Bu yüzden de temsil gücü olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin her kademesinde saygın bir konuma oturmuş bulunmaktadır. Bu, 15 yıl gibi kısa sürede kolay kazanılacak bir ivme değildir. Bu açıdan MÜSİAD'ı kutlamak gerek. Peki bundan sonra yapılacak ne? Yapılacaklar geçmişte gerçekleşenlerin olumlu yanlarını devam ettirip, negatif yanların terk edilmesi, konjonktürü iyi okuyup, bu güne kadar sergilenen duruşun devam ettirilmesi ve iletişim gerçeğinin uygulamaya konulmasından geçiyor. Zaten mevcut kadro da bu gerçeklerin farkında. Son derece kaliteli bir Genel Başkan ve ekibi işbaşındadır. İnanıyorum ki gelecek MÜSİAD açısından daha aydınlık olacaktır. Ülkenin gerçek demokrasiye ulaşma sürecinde örnek bir sivil toplum örgütü olduğuna inanıyorum. Bu inancımı da başka sivil toplum örgütlerinin çoğalması dileğiyle bağlamak istiyorum. MÜSİAD'ın kendi paralelinde görüş dünyası oluşturan üyelerinin aksine; medyaya, yazılı-görsel belge ve bilginin yayılmasına gösterdiği önem, 15. yılına ulaşmasında en önemli etkenlerden biri oldu. Bundan sonrada arkasında pozitif değerlendirmeler bırakarak geleceğe yol almasında bu ayrıntının önemli bir faktör olacağı kesin. Şimdiye kadar sürdürdüğü düşünce kararlılığı ile nice 30, 45, 60, 75, 100.cü (1..) yıllara...

Abdurrahman Dilipak
adilipak@teha.org

Müslüman Girişimci ve Misyonu

Müslüman girişimci, Kaderin, rızkın ve ecelin Allah'tan geldiğini bilir. Helal kazanmak ve helali ile harcamak gerektiğinin farkındadır. Çalışanlarının hakkını gözetir ve emeğin hakkını, emek sahibinin alnının teri kurumadan ve hakkı ile verir. Çevreye zarar vermez ve israftan kaçınır. Yoksulu gözetir. Mal ve mülkün emanetçisi olduklarını bilirler.

Hüner Şencan yıllar önce, "**Homo İslamicus**" diye bir çalışma yapmıştı. Bu çalışma MÜSİAD tarafından yayınlandı. Sanırım ondan sonra bir daha da bu konu üzerinde durulmadı...

"**Müslüman İşadamı**" nasıl bir kişiliktir? Paranın dini imanı olmaz mı? "**Sermayenin vicdanı**" olmak nasıl bir şey?

MÜSİAD kongrelerine damgasını vuran multivizyonlar bize farklı bir işadamı tipinin ipuçlarını verir aslında. Multivizyonlardaki o işadamı farklı, ahlâklı ve sorumlu bir bireydir. Öyle olması gerekir.

28 Şubat'tan sonra bir gecede sakalını kesip, hatta MÜSİAD üyeliğinden ayrılmak için sıraya girenler de yok değil aralarında. Ya da ürettiği ürünün tanıtımında, veya katalog resimlerinde onun farkını farketmenizi imkânsız kılacak üsluplar yok değil aslında. Ama büyük bir çoğunluğu başından beri "**sırat-ı müstakim**" üzere olmuş, takva sahibi ve yardımlaşmaya önem veren insanlardan oluşuyor esasında.

Şuna inanırlar: Bütün insanlığın hayrına olmayan bir iş bizim işimiz olmayacaktır. Biz Alemlere rahmet olarak gönderilen bir peygamberin ümmetiyiz. Yaptığımız ve yapmamız gerekirken yapmadığımız, söylediğimiz ve söylememiz gerekirken söylemediğimiz her işin hesabı bizden bir gün mutlaka sorulacaktır. Yeryüzündeki tüm açlar ve mazlumlar ümmetin yetimidir. **Kenar-ı Dicle'de bir kurt aşırsa bir koyunu, gelir adli ilahi sorar Ömer'den onu.** Yıkık bir köprüden geçerken ayağı sürçen topal keçinin sorumluluğunu nefsinde duyan bir iş adamı! O Haksızlık kimden gelirse gelsin, kime yönelik olursa olsun, mazlumdan ya da, muhtaçtan yana ve zalime/zulme karşı olacaktır. Malum karşıtı da olsa...

Kaderin, rızkın ve ecelin Allah'tan geldiğini bilir. Helal kazanmak ve helali ile harcamak gerektiğinin farkındadır. Çalışanlarının hakkını gözetir ve emeğin hakkını, emek sahibinin alnının teri kurumadan ve hakkı ile verir. Çevreye zarar vermez ve israftan kaçınır. Yoksulu gözetir. Onlar, Allah'ın kendilerinin eli ile zalimleri cezalandırmak ve mazlumlara yardım etmek istediğine inanır. O süsleyip bezedikleri güzel evlerinin, o bol ürün veren ekinlerin ve o bol gelir getiren ticarethanelerinin kendilerini Allah yolunda mücadele etmekten alıkoyması halinde başına gelebilecek felaketlerin şuurundadır.

Allah'ın rızasını gözeterek ve onun adına yardımda bulunanlara, Allah'ın on katı, yüz katı, hatta yediyüz katı ile ikramda bulunacağına inanırlar. Bu onlar için, "Allah'la yapılan ticaret"tir. Dürüst bir tüccarın nebilerle birlikte haşrolacağına inanırlar. Akılları ile vicdanları barış içindedir onların. Ve bilirler ki, bir insanın aklı ile vicdanı barış içindeyse ve başka insanlar o insanın yaptıklarından, söylediklerinden ve ihtiraslarından dolayı kendilerine zarar vermeyeceğinden eminseler, yani insanlarla barış içindeyseler, tabiatla barışık yaşıyorlarsa, bu yol onları Allah'la barışa götürür, aksi halde insan Allah'la savaştadır. İslam, barışa giden yoldur ve Allah'ın bir adı da selam:barıştır. Onlar 'el emin'dirler. Hakkın gören gözü, işiten kulağı, tutan eli, haykıran sesi olmak gibi bir sorumlulukları vardır. Malları, canları ve sevdikleri Allah yolunda feda edilmeye hazırdır. Mal, mülk ve makam, hepsi kurban edilmeye hazır bir İsmail gibidir. Mekke'ye gidip şeytan taşlarken kendi nefsinde, kendisi ile fısıldaşan ve damarlarına dolaşan şeytanı taşlarlar. Her Kurbanda İsmail'i kurban eden İbrahim'i düşünürler. Ve kendilerini, yollarından çevirmeye çalışan şeytanı taşlarlar. Onlar bir İbrahim, bir İsmail ve bir Hacer'dir.

Şuna inanırlar: Bütün insanlığın hayrına olmayan bir iş, bizim işimiz olmayacaktır. Yaptığımız ve yapmamız gerekirken yapmadığımız, söylediğimiz ve söylememiz gerekirken söylemediğimiz her işin hesabı bizden bir gün mutlaka sorulacaktır.

Kamu malının yetim hakkı olduğunu bilirler. Kul hakkının affedilmeyecek bir hak olduğunu da...

Onlar yeryüzünden kendilerini sorumlu



görürler. Yeni bir medeniyetin kurucu ve öncüleridirler. Onların kaybedecek bir saniye vakitleri, gözden çıkartacakları tek bir kişileri, ya da boşa harcayacakları bir kuruşları bile yoktur. Dünya zevklerine tamah etmezler. Parayı put edinmemişlerdir. Mal ve mülkün emanetçisi olduklarını bilirler. İki kişi ortak olduklarında üçüncülerinin Allah olduğuna inanırlar. Aralarında bir ihtilaf olduğunda, birbirilerinin kalbini kırmaksızın hakeme giderler ve verilen hükme razı olurlar ve bilirler ki, o işin sonucunu Allah, haklıdan yana çevirecektir.

Cömerttirler. Feraset sahibidirler, sabrederler, işi ehline verirler ve söz verdiklerinde onun gereğini yerine getirirler ve yalan söylemezler. Heva ve heveslerinin, zevklerinin peşinde koşmazlar. Bilirler ki, Allah dilediğine hesapsız verir. Kimsenin malını kıskanmazlar. Malın-mülkün insanlar arasında dönüp dolaştığını bilirler. Allah'ın bizleri mallarımız, canlarımız ve sevdiklerimizle, kimi zaman artırarak ve kimi zaman eksilterek imtihan edeceğine gönülden iman etmişlerdir. Kin gütmezler. Muhteris de değildirler. Ürettikleri malın hatasını gizlemezler. İnsanları istismar etmezler.

Paracı değildirler. İnsanlara parası kadar değer vermezler. Kapitalist olan, parası çok olan değil, paracı olandır. Yoksul da olsa, paracı olan Kapitalisttir. Paracı değilse insan, zengin de olsa Kapitalist değildir. Akıllılar, ilim, hikmet sahipleri ve gönül ehli ile dostturlar, ama akılcı değildirler. Aklın tek başına hakikatin kaynağı ve ölçüsü olmadığını bilirler. Aynı zamanda aklı olmayana iman gerekmediğini de... İnsanların akılları kadar iman edip, akılları kadar amel işlediklerini de... Gözleri olup gören, kulakları olup duyan, kalpleri olup hissedendir onlar.

Merhametlerı gazabına, sevgileri nefretine baskındır onların.

Kanaat sahibidirler. Dostlarını her zaman ve her işte bir vesileyle gözetirler. İhsanı ile insanları mesrur eder. Öfkesinden korkulur onların. Hiç kimsenin dünyada olup bitenleri, görmemezlikten, duymamazlıktan ve bilmemezlikten gelme hakkına sahip olmadığını bilirler. İlim ve hikmet sahiplerine saygı gösterirler. İşlerinde özenlidirler. Kaliteye ve estetiğe önem verirler. Yaşadıkları zamana tanıklık ederler ve yeryüzünü dolaşırlar. Her işleri istişare ve şura iledir.

Onlar zekatlarını verirler ve yoksula infak ederler. Hayır ve şerrin Allah'tan geldiğine inanırlar. Ya ihmallerimizin ve günahlarımızın eseridir başımıza gelenler, ya da bir imtihan vesilesidir. Onlar öyle düşünürler. Ve kendi haklarındaki hükmün değişmesi için önce kendilerinin değişmesi gerektiğini bilirler. Allah'ın cahillere ve zalimlere hidayet nasip etmeyeceğinin şuurundadırlar. Bütün insanlar onlar için ya dinde kardeş, ya tende bir eştir. Bütün Müslümanlar tek bir cemaattir. Aynı Allah'aa, resule ve kitaba iman edenler tek bir cemaattirler. Bu iman üzere olanlar, "fırka-i naciye"dendir.

Adalet mülkün temelidir. Adalet olmadan barışın, barış olmadan özgürlüğün hayat bulmayacağını bilirler. Haksızlıklar karşısında susanlar dilsiz şeytanlardır onlar için... Bize hayır gibi gelen şeyde şer, şer gibi gelen şeyde Allah'ın hayır murat etmiş olabileceğine inanırlar ve bilirler ki, Allah görür, işitir, bilir ve hüküm sahibidir. Gerçek ve mutlak iktidar onun iktidarıdır. Kadir-i mutlak olan odur. Allah'ın iradesi dışında hiçbir şey yoktur. O sadece Allah'ın rızasına taliptir. O bilir ki, insan Allah'ın yeryüzündeki halifesidir. Ve yeryüzü ona mescit kılınmıştır. O yeryüzünün varisidir. Hiçbir Müslüman kendi nefsi için istemediği şeyi, kardeşi için de istemez. Onun kalbi zikrederken dudakları duadadır ve dua ederken de istediği şeylerin gerçekleşmesi için Allah'ın kendini o işe memur etmesini ister. Onun için de kendi ellerine bakar. Yalan söylemez, rüşveti reddeder. O bilir ki, bir hırsız bir bağdan bir bostan çalar, ama rüşvet alan biri bir bostan karşılığı bir bağı satar. O ribadan uzak durur. Haksız kazancın bereketi olmayacağını bilir. Hesabını veremeyeceği bir işi yapmaz. Onlar ölçülerine, tartılarına dikkat ederler, mal ve paralarını yığarak ihtikar yapmazlar. Ağızlarının tadını kaçıran ölümü sıkça anarlar ve Allah'ın adı anıldığında gönülleri titrer. Şirkten, puta tapıcılıktan, Allah'tan başka birini ilah ve Rab edinmekten sakınırlar. Kadın, para, koltuk ve şöhreti putlaştırmazlar. Namazlarını dosdoğru kılarlar, gösterişten, kibirden, riyadan, dedikodu, gıybet ve iftiradan, fuhuştan, kumardan, aklı zail eden her türlü müskirattan sakınırlar. Ne başkalarına ilahlık ve Rablik taslarlar ve ne de kendileri başkalarına aynı şekilde itibar ederler. Yanında çalışanlar, mal aldıkları ve mal verdiklerinin, dinlerine, akıllarına müdahale etmezler. Herkesin inandığı gibi yaşaması, düşündüğünü özgürce ifade edebilmesinin güvencesini oluştururlar. Onların yanında, herkesin malı, canı, namusu, aklı, inancı ne

nesli muhteremdir.. "Hürmetlerin karşılıklı" olduğunu bilirler.
Cesurdur onlar ve sadece Allah'tan korkarlar. Çaresiz değildir, çaresizlerin 'çare-si'dir onlar. Yalnız Allah'tan yardım beklerler ve yalnız ona sığınırlar.. "Arzı ihlas ettikleri dergah birdir. Bir nefes ayrılmamışlardır tevhidden" Onların gönlünde ve akıllarında Allah 'bir'dir bir! Bilirler ki, bir başkası için kötü bir isnatta bulunsalar, itham ettikleri şey muhatabında yoksa, o söz döner sahibini bulur ve sanki o şeyi yapmışçasına muaheze edilir ve dahası, muhatap aldığı kişinin günahını yüklenir... Onlar her şeyden önce iyi bir Müslüman'dırlar ve yaşadıkları hayatın mutlaka bir hesabını vereceklerini, hesaba çekileceklerini bilirler. "İnsanların en hayırlısının insanlara faydası en çok dokunanın olduğunu" bildikleri için de, hayır ve hasenata koşarlar. İbadetlerinde sürekli bir disiplin sahibidirler. Gülen yüzleri vardır. İç sıkıntısı hissetmezler. Söyleneni dinler, konuştuklarında ise hikmet söylerler. Gönül yıkmayı "Allah'ın evini yıkmak" olarak bilirler. Affedilmeyi umdukları için de affedicidirler. Zalimler karşısında heybet ve celadet timsalidirler. Çünkü zalimler karşısında tevazuun zillet olduğunu bilirler. Mazlumlar ve biçareler karşısında ise toprak gibi tevazu sahibidirler.. Aksi kibirdir çünkü! Allah'ı çokça anarlar. Zikreden bir gönülleri vardır. Anlayış sahibidirler. Yaşadıkları dünyaya tanık ve gelişen olaylar karşısında sorumluluk bilincine sahiptirler. Yeryüzünün onlar için bir mescit olduğunu bilirler. Doğdukları ana babayı, doğdukları toprağı ve doğdukları zamanı kendileri seçmedikleri için takdire razıdırlar, ancak bundan dolayı da kibirlenmezler. Peygamber ocağında doğup cehenneme gitmenin ve Firavun sarayında doğup cennete gitmenin mümkün olduğunu bilirler. Çünkü herkes için ancak yaptığının karşılığı vardır..
İki günü birbirine eş geçenin aldanmış olduğuna inanırlar. Onun için de muhafazakar değildirler. Gelişmecidirler. Taassubu (Körü körüne inanmayı/Atalarının dinini, onu sorgulamadan ve hakkı batıldan ayırmadan aynen kopyalamayı) inkar sayarlar. Servetleri hırsızlık malı değildir..
Bir Süleyman, bir Eyyüb'dür onlar. Onlar yaşayan birer Kur'andırlar. Öyle olmaları gerekir. Çünkü onlar bir Müslümandır! Müslüman bir işadamı, yaptığı işi ibadet eder gibi yapar. Sanki ürününü resule sunacaktır... Onun vitrini, kataloğu resule sunulacak niteliktedir. Kataloğundaki, vitrinindeki, fuar standındaki dekorun, canlı-cansız mankenlerin, afişe çıkarttığı resimlerin önce kendi zihninde meşruiyet kazanacağını ve resmettiği bu sanal dünyanın bir gün kendi çocuklarına/ailesine, gelinine, torununa yansıyıp, onlarının bedeninde canlanacağını bilir. Evinin anahtarını tereddüt etmeden emanet edeceği dostları vardır. Onlar birbirilerinin velileridirler, birbirlerini murakabe eder ve uyarırlar. İyi bir Müslüman olarak kendi nefislerine hiç mi hiç güvenmezler. Şeytanın damarlarında dolaştığını bilirler. Onun için sıkça dua ve tevbe ederler, kendini dostça, acı da olsa eleştirenlere dua ederler. Çıplak kadın, çıplak para, çıplak silah ve boş koltuğun fitne olduğunu bilirler. 'Komşusu aç yatarken kendisi tok yatan bizden değildir' diyen bir peygamberin ümmeti olmak her zaman yüreğinde bir sızı olarak durur. Hüzün onlara yakışır. Mutlulukların paylaşıldıkça çoğaldığını ve kederlerin paylaşıldıkça azaldığını bilir ve dostları ile paylaşırlar. Dostlarına ayıracak zamanları vardır. Dostları Allah dostlarıdır. Malayaniden kaçarlar. Okumaya ayıracak zamanları vardır. Allah'ın zaman içinde zaman yarattığını bilirler. Allah onların ömürlerini bereketli kılmıştır. Çok seyahat ederler. Seyahat onların hamdini/şükrünü artırır. Seyahat ederek sorumluluklarını, ilimlerini, sağlıklarını, mutluluklarını ve rızıklarını artırırlar. Ellerini ne çok sıkarlar, ne de tümü ile açıp savururlar. Havf ile reca (Korku ile umut) arasında bir yerde dururlar. Duaları ile büyüttükleri bir hayalleri vardır. Hayalleri niyetlere dönüşür, niyetlerin sevabı çoğalttığını bilirler.



Sanatla, edebiyatla ilgilenirler. İşlerinde en iyilerden biridirler. Çevrelerinde örnek alınan biridirler. Özellikle komşuları onun hakkında kesinlikle iyi şahitlerdir. Komşularını sanki akraba bilirler. Allah ticareti helal, faizi haram kılmıştır. Onlar da Rablerinden gelen öğüde uyarlar. Riba (Faiz) ile iş yapanlar ateş halkındandırlar ve orada onlar için acıklı bir azap vardır. Borçlandıkları zaman borçlarını yazarlar. İşlerine o işten anlayan kişileri şahit, ihtilaf halinde de o akil kişilerden hakem tutarlar. Allah katında olanın, bu dünyada ticaretle kazandıklarımızdan ve eğlencelerden daha hayırlı olduğunu bilir. Ve onlar bilirler ki, bu dünya geçicidir ve ebedi olan ahiret yurdudur. Bazılarının dudaklarını uçuklatıp, ağızlarının tadını kaçıran ölüm, onlar için "asude bir bahar ülkesi"dir. Bir "şeb-i arus"/"vuslat vesilesi"dir. "Dünya sürgünü"nden "sılaya dönüş"tür.
Bir zamanlar Musa kavminden Karun isimli bir kişi vardı. Develer onun hazinelerinin anahtarını taşımaktan acizdi. Ona dendi ki, "Servetinle şımarma! Zenginliğinle öğünüp, sevinme. Allah şımararak yoldan çıkanları sevmez. Veren Allah alır da! Servet ve iktidar kimileri arasında dönüp dolaşan bir meta olmasın diye gün gelir hesaplar değiştirilir. Allah'ın sana ihsanından dolayı şükret ve onu Allah'ın kulları ile paylaş. Allah senin ellerinde onlara yardım etsin. Elindeki malı kendi aklının ve çabanın eseri bilme! Allah dilediğine hesapsız verendir. Allah'ın sana ihsan ettiği gibi sen de ihsan et. Allah'ın sana verdiği ile ahiret yurdunu ara, Dünyadaki nasibinle yetin. Sakın ola ki, başkalarına zulmetme ve yeryüzünde bozgunculuk yapma. Çünkü Allah bozgunculuk yapanları sevmez.

Kimileri vardır, yakın çevresinin Karun'u kıskandıkları gibi, onlar da zenginlik verilenleri kıskanırlar. Oysa kendilerime ilim verilenler, iman edip salih amel işleyenlerin gerçek zenginler olduğunu bilirler.

Karun gün geldi helak oldu. Hiçbir dostu ona yardım edemedi. İnsan malının bekçisidir. Onu sırtında taşır. Ama ilim insanı bekler ve onu taşır. Allah dilediğinin rızkını genişletir, dilediğininkini daraltır. Her ikisi de birer imtihandan başka bir şey değildir. İnkarcılar ve zalimler hiçbir zaman felah bulmadı. Zengin olunca Süleyman gibi olmak gerek. Zengin olunca Eyyüb gibi olmak gerek. Onlar ne güzel kullardır. Ve Allah onlardan razı oldu.

Allah kitabında buyurdu ki, "Biz hangi ülkeye bir uyarıcı gönderdiysek oranın refah içinde şımaran önderleri -gerçekten biz sizin kendisi ile gönderildiğiniz şeyi tanımıyoruz. Biz mallar ve evlatlar bakımından daha çoğunluktayız ve bir azaba da uğratılacak değiliz- demişlerdir. De ki, "Şüphesiz benim Rabbim, rızkı dilediğine genişletir-yayar ve kısar da. Ancak insanların çoğu bilmiyorlar." "Bizim katımızda sizi (bize) yaklaştıracak olan ne mallarınız, ne de evlatlarınızdır, ancak iman edip, salih amellerde bulunanlar başka. İşte onlara; yaptıklarına karşılık olmak üzere kat kat mükafatlar vardır. V onlar yüksek köşklerde güven içindedirler. İnkar edenlere, mal, mülk, iktidar ve dünya hayatı çekici kılındı. Oysa kurtuluşa erenler ve nimetle mükafatlandırılanlar din gününün hesabını yapanlardır." Asıl önemli olan, amel defterinde yazılanlar ve amel terazisinde tartılan şeydir. Allah'a teslim olun ve tevekkel edin! Allah'ın fazl-u keremi ile sahip olduğunuz şeylerden dolayı şükredin ve tevbe edin. Siz dua ile, infak etmek üzere Allah'tan bir şey (Mal, mülk, iktidar) isteyip de, halka söz verip, o şeye sahip olunca verdiğiniz sözde durmaz, Allah size bir nimet verdikten sonra zulme sapanlardan olursanız lanetlenirsiniz. Allah sevgisi ve Allah korkusu yüreğinizi doldursun. Şeytana ve onun dostlarına aldanmayın. Bir fâsık size bir haber getirdiğinde tahkik etmeden inanmayın. Hem zaten kardeşleriniz hakkındaki iftiralara inanmamanız gerekmez mi? Kimseyi aldatmayın, amelsiz ilim sahiplerinden uzaklaşın. Andlaşmalarınıza sadık kalın. Kardeşlerinizin arasını bulun. Dedikodu ve azgınlık yapmayın, başa kakmayın. Basiret sahibi olun ve tedbiri elden bırakmayın. Cemaatten uzak kalmayın, birlik ve beraberliğe önem verin. İstişare ve şuradan ayrılmayın. Kibirlenmeyin, o şeytanın vasfıdır. Kimseye iftira etmeyin. Dedikodu ve gıybetten uzak durun. Şüphesiz onlar sizi ateşe sürükler. Nefsinizi, kadın ve parayı, din büyüklerinizi, siyasi ve ideolojik önderlerinizi ilah ve rab edinmeyin. Büyücülerden uzak durun. Dinde tartışmaya girmeyin. Zannınızı din edinmeyin, aklınızla gururlanmayın. Doğru sözlü ve dost kalın. Unutmayın biz ahir zaman peygamberinin ümmetiyiz. Her doğan günün bizi kıyamete bir adım daha yaklaştırdığını bilin. Emaneti ehline verin, sırra sadık kalın. Emri ilahiye itaat edin. Muhacirlere yardım edin. Evlatlarınızın karnından önce kafasını doyurun. Sırtını temizlemeden önce yüreğini temizleyin. Aileyi koruyun. Fitne ve fesattan uzak durun. Kınamayın ve kıskanmayın. Hainlik etmeyin, marufa uyun ve münkerden sakının. Helal rızık peşinde olun. Hiçbir şeyden çalmayın. Hüsnü zan edin, iffetinizi koruyun. İnkarcılardan olmayın, intikam alma konusunda, affedici olmak daha iyidir. Sabredenlerden olmak daha evladır. Şüphesiz ki bu tövbe edip pişman olanlara karşıdır. Azgınlıkta ileri gidenlere karşı hakkettiklerini vermek de adalet gereğidir. Mallarınızı gösteriş için harcayarak şeytanları başınıza toplayıp, Allah'a savaş açanları dost edinmeyin.. Zenginliğiniz gösterişe ya da bir üstünlük ve kibirlenme vesilesi olmasın sizin için...



Şükür ve tövbe üzere olun.

Temiz kalın, çünkü temizlik imandandır. Üstünlük taslamayın. Şüphe ve tereddüt hasıl olan bir konuda hüsnü zan edin. Ümitsizliğe kapılmayın. Yaratılış gayenize ihanet etmeyin. Yediklerinize içtiklerinize dikkat edin. Yusuf'u ve Eyyubu hatırlayın. Malınızdan %2,5, ziraatınızdan %10, Madenlerinizden %20 oranında zekat verin. Bunlar sizin borcunuzdur. Ve yine tekrar, son bir söz: Bu dünyada yaptığınız ve yapmanız gerekirken yapmadığınız, söylediğiniz ve söylemeniz gerekirken söylemediğiniz her sözden hesaba çekileceksiniz.

İman etmeden cennete giremezsiniz, birbirinizi sevmeden gerçekten iman etmiş sayılmazsınız. Ey dostlar! farklı mezhep ve tarikatlardaki dostlar. Gerçek ihvanlarınız, aynı Allah'a, aynı resule ve aynı kitaba iman edenlerdir. Onlar tek bir cemaattirler ve bunlar da, namaz kılıp oruç tutarlar, hacca gidip zekat verirler, yani fırka-i naciyeyi (Kurtuluşa erenler topluluğunu) oluştururlar. Mezheplerimizin, tarikatlarımızın, siyasetimizin ve aklımızın farklı olması bizi kardeşlikten alıkoymamalı.

Sormak, hatırlatmak ve düşündürmek isterim ki; müminler ihvansa ve onlar tek bir cemaatse ve Allah sizden "Biz Müslümanlardanız" demenizi istiyorsa, yeni bir "Allah" , yeni bir "kitap" ve yeni bir "Resul" mü buldunuz (Haşa) ki, kendinizi farklı cemaat grupları olarak görüyorsunuz ve aranızda ortaklık kurup istişare ve şûra yapmıyorsunuz. İhtilaflarınızı Allah'a götürüp hakemle çözmüyor ve birbirinizin derdi ile dertlenip sevinci ile sevinmiyorsunuz. Hani aranızda işleriniz istişare ile idi... Hani müminler biribirlerinin velileri idi ve birbirimizi şahid tutulacaktık.

Ey iman edenler, iman ediniz.

Selam ve dua ile..

Ekrem KAFTAN
ekremkaftan@hotmail.com



Olcay Yazıcı ile 'Nemrut Ateşi' ve 'Yaralı Küheylân' üzerine...

Ateşin İçindeki Gül Esenliği

Olcay Yazıcı, Türk Edebiyatı Vakfı yayınları arasında çıkan ve kültür çevrelerinde büyük yankı uyandıran "Nemrut Ateşi" ile "Yaralı Küheylân" isimli kitaplarında, yaşadığımız merhametsiz yüzyılı erdem açısından sorguluyor.

Her sanat adamı, eserinde gizlidir. Olcay Yazıcı'yı ilk defa "Derviş" isimli şiiriyle tanımış ve "20. yüzyılda çağdaş bir derviş nasıl olur?" diye kendi kendime sormuştum. Kendisiyle, eskilerin tabiriyle vicahen tanıştığımızda, "Derviş" şiirindeki Olcay Yazıcı'yı bulmuştum.

Olcay Yazıcı, bu milletin tarihinden, medeniyetinden süzülmüş hakiki güzelliklerle ruhunu besleyen ve beslendiği nisbette eser vererek, yine milletine sunan çilekeş bir kalem sahibi...

Şairliği kadar tefekkürü de önde gidiyor. Nesrini şiirinden ayrı düşünmek mümkün değil. O kadar şairdir ki, nesir yazarken de şair olduğunu hissettirir. Olcay Yazıcı'nın her cümlesinde bir söylenmemişliği işitmek mümkündür. İşte okuyacağınız mülâkat da, son aylarda kamuoyunun gündeminde önemli yer tutan "**Nemrut Ateşi**" ve "**Yaralı Küheylân**" isimli eserleri çerçevesinde, söylenmemiş güzellikleri göreceğiniz bir mülâkat. Sizleri Olcay Yazıcı'nın ruhlara nakşedilecek güzelliklerle yüklü ifadeleriyle baş başa bırakıyoruz...

Kısa zamanda refaha kavuşmak, zengin olmak, rahat yaşamak için her türlü kabiliyeti ve birikimi olduğu halde, Olcay Yazıcı neden çileli bir yolu seçti.?

Evveliyatla şunu belirtmek gerekir ki, bu bir kader. Yaratılış kimyanıza/genlerinize işlenmiş bir kader-kimlik. Beşerî bir seçim, fazla söz konusu değil. Allah'ın önümüzde açtığı bir yol. Allah kimilerine servet vâdisinin yolunu açar, kimine tefekkür vâdisinin.

Alman şairi Rilke, 'Genç Bir Şaire Mektuplar' kitabında der ki; "Geceleri, kendine sor, yazmadan yaşayabilir miyim diye? Yaşayabilirim diyorsan, yazmayı bırak. Eğer yazmadan yaşayamam diyorsan, o zaman yazmaya devam et!" Ben de, yazmasam yaşayamazdım; onun için yazdım. Çünkü yazmak, aynı zamanda psikolojik bir rahatlama ve hayatın sert dalgalarına karşı direnme aracıdır. İddialı gibi görünse de yazmak, yazar için bir nevi varlık sebebidir.

Bazı duygu ve düşüncelerin, örnek teşkil etmesi ve geleneği gelecek taşıması için, kayıt altına alınması gerekir. Bu yolda, Allah birilerini görevlendiriyor. Dayanabilsin diye de, ona derin bir tefekkür aşkı ve çile şuuru veriyor. Böyle önemli bir görevi var yazarın. Özel durumuma gelince, Ortaokuldan beri felsefî ve düşünce ağırlıklı eserler okuduğum için, önümde böyle bir ufuk açıldı.

İnsan bilinmezini bütün yönleriyle tanıma, tahlil etme cehti. Zaten oluş ve yok oluş tecessüsünün, kâinatta olup biteni kavrama arzusunun, âteş-i aşk gibi düştüğü beynin, bâtınî tefekkürden başka sığınacağı liman yok. Gönüllü katlanılan ulvî bir çiledir bu. Kutsal kitabımız Kur'ân'da sıkça sorulan bir soru var: "Siz hiç düşünmez misiniz?" Akıl sahipleri bundan hisse almalı.


Yazmak, kutsal bir azaptır...

Sözün En Güzeli Şarkta Söylenmiştir

Neden her genç macera romanlarıyla vakit geçirirken, siz felsefî kitaplarla ruhunuzu ve gönlünüzü yoğurdunuz? Bu seçimi yapmanızdaki sebebi tahlil edebilir miyiz?

Belki yaratılıştan gelen kanmaz bir tecessüsle, macera romanlarına, vasat ilişkilerin, kurgulanmış entrikaların işlendiği, ilimden uzak sığ kitaplara hiç ilgi duymadım. Batınî ile insanı ve insan ötesini irdeleyen felsefi, psikolojik, sosyolojik ve mistik eserler ikliminde kaldım hep. Hugo'nun bin 500 sayfalık "Sefiller" romanını daha Ortaokulda iken okudum.

Fikrî yapımın teşekkül etmeye başladığı dönem, siyasî çatışmaların en keskinleştiği 70'li yıllardı. Bu yıllarda maalesef vitrinlerde daha çok Marksist kitaplar ile Batı klasikleri, özellikle de tercüme felsefe kitapları ağırlıktaydı. Bugünkü gibi, Şark klasiklerine, hikmet eksenli tasavvufî eserlere rastlamak mümkün değildi. Bundan ötürü, fizik ötesi özlemimizi yüreğimizde mahfuz tutmakla birlikte, kültürel birikimimiz ister istemez Batı düşüncesi eğiliminde gelişiyordu. Fakat, şunu da belirtmek gerekir ki, Batı'da kendime yakın bulduğum kişiler aklı, biyolojik varlığı ve dünyevî hazları ön plana çıkaran pozitivist felsefeciler değildi. Daha çok, Şark'ın sûfî ikliminden etkilenenler, metafizik âlemle tanışmış olanlardı. Önceleri, Batılı filozofların büyük lâflar ettiğine inanıyordum. Ne var ki, 80'li yıllarda Şark'ın fikrî-edebî-tasavvufî eserleriyle tanıştığımda, kelâmın en güzelinin Doğu'da söylendiğini idrak ettim. Bu münasebetle, "ışık doğudan gelir" sözü belâgat değil, ilmî bir hakikattir. Mevlânâ'yı, Yunus Emre'yi, Gazâlî'yi, Şirazlı Hafız'ı, İbn Arabî'yi, İkbâl'i, Fuzûlî'yi okuyanlar bunun farkına varır.

Yaptıklarından ötürü hesaba çekileceği endişesini taşımayan bir medeniyet; 'diriliş ümidi' olmayan, ölü bir medeniyettir. Bununu için, insanlığın yol haritası, beşerî sistemler değil, semâvî dinlerin ilâhî hükümleri olmalı. Bu yolda, küresel Nemrutlara karşı direnmek, erdemli insanın vazgeçilmez vazifesidir. Klasik insanlık telâkkisinin dışına çıkan ve ahlâkî çözülmeye uğrayan dünyamızda, 'bozulan da, bozuluşu seyreden de' çetin bir imtihandan geçiyor. İyi ile kötünün ayrışması bu. Zaman, İbrahim menkıbesindeki karınca gibi 'safını belirleme' zamanıdır. Bütün güzel neticelere, çetin ve çileli yollardan varılır. Mâverâsız, sığ sözler ruhumun manevî arayışına cevap vermiyordu; onun için, kâinatın varlık sebebini, insanın iç uzayını analiz eden, hikmet rayihalı bilgiye yöneldim. Meşakkatli olsa da, mecra değiştirmem söz konusu değil.

Bilmenin Son Evresi: Bilmediğini Bilmek

Bir fikir adamı olarak nasıl yazıyorsunuz? Bu nasılın içine her türlü maddî ve mânevî zorluk yahut ıstırap veya kolaylık dahildir?

Cemil Meriç, "Senin türben kelimeler. Yuvarlanırken tırnaklarını kâğıda geçirmek istiyorsun; kâğıda yani ebedîyete!" der. Gazâlî ise işi daha da derinleştirerek, "Yanmak ve boğulmak. İşte benim âyinim!" diye ifadelendirir, beşerin hayat karşısındaki derunî azâbını. Yazmak böyle bir şey işte. Zor ve çetin! Fırtınaya karşı ayakta kalabilmek için mücerret sütunlar oluşturma gayreti. Hayat zaten zor. Yazarın çilesi ise iki kat fazla. Çünkü, hem gündelik hayatı devam ettirecek, hem ulvî bir tahammülle fikir çilesine katlanarak, tarihe not düşecek. Üstelik, alıcısı olmayan meta üretecek ve bundan ötürü 'dünyalılar' tarafından horlanacak. Bu minval üzere, öncekilerin acı çekerek kendisine intikal ettirdiği hayat nizamını özenle muhafaza ederek, kendisinden sonrakilere ulaştıracak. Çünkü cemiyetin kimyası, ahlâk öğretisi ancak bu sayede yarına taşınabilir. Yoksa o cemiyet onurlu bir varlık gösteremez ve beşerî haritadan silinir. Ne hatırası kalır, ne hafızası. Yaratılışı icabı, 'oluşun ve yok oluşun merkezindeki insan' düşünmeden, yazmadan edemez. Çünkü, eskiler 'söz uçar, yazı kalır" demiş. Bu hem ilâhî bir emir, hem karşı durulmaz bir ihtiyaçtır. Tabii ki yazmanın, bu çilesi yanında, ruhu ferahlandıran güzel yanları da var. Alman düşünürü Goethe, "Sevincin bir acı yanı, acının da bir sevinçli yanı olmalıdır!" der. Hayatın her türlü konforundan ferağât ederek düşünmek ve yazmak, büyük bir azap. Fakat insanı oluş sırrına erdiren, bilinmeze yakınlaştıran mukaddes bir azap...

Fizikî süreç olarak da, zor yazan biriyim. Sıkıntılı anlar yaşarım yazarken. Fikir ve kelime tekrarına düşmemek, özgün olabilmek için katlanılan ibda sancısıdır bu. Önce, yazacağım konuyu derinden kavramak, sonra da mutlak bir yalnızlık/sessizlik isterim. En küçük bir kıpırtı, düşünce yoğunluğumu kesintiye uğratır. Yazılarımı, tıpkı şiir gibi saydam bir prizmadan geçiririm. Sürekli ekler, çıkarır, değiştiririm. Yazdığım konu ile ilgili hiçbir detayı gözden kaçırmamaya dikkat ederim. Bir yazının kemâle ermesi için, en az 5-10 versi-



Yazıcı; Nemrut Ateşi evrensel bir uyarıdır...

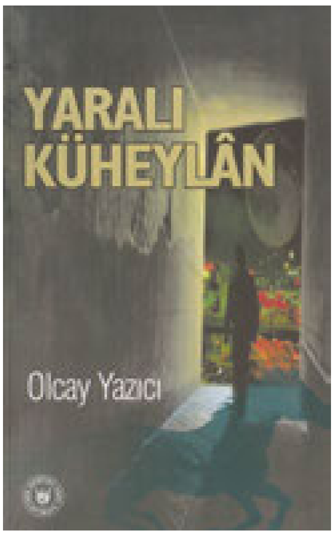
yon değiştirmesi gerekir. Çünkü cümle, sosyal ve felsefî bir formüldür. Elementlerini ve unsurlarını iyi belirlemek gerekir. Çala kalem yazmak münevvere yakışmaz. Ayrıca ve öncelikle, cümlenin açık, anlaşılır ve güzel Türkçe'ye uygun olmasına, manânın yerli yerine oturmasına aşırı bir özen gösteririm.

İşin müktesebat yönüne gelince, bazıları servet ve dünyalık biriktirirken, ben dağarcığıma yeni kelimeler, yeni kavramlar ekleme gayretindeyim. Öğrendikçe, öğrenmeye susamışlığım artıyor. Müthiş bir bilgi açlığı içindeyim. Çünkü, tefekkür sonsuz bir umman, bizim ondan alabildiğimiz ise en fazla bir damlacık. O yüzden, bana göre dünyanın en trajik cümlesi, "Biliyorum!" demektir. Batı felsefesinin pîri Pascal, "Felsefe için son aşama, artık felsefe yapmamaktır!" der. Bilmenin son evresi de, "bilmediğini bilmek!" İlim-edebîyat erbabından İbnülemin Mahmut Kemal İnal'ın bu konuda mânidar bir sözü var. Diyor ki: "İlmine hükmettiren insana fart-ı cehlidir/Ehl-i irfan cehlini âlim olunca anlar!" Yani insanın kendini âlim sanması ileri derecedeki cehaletindendir; irfan ehli cehaletini âlim olunca anlar...

Sahte Cennetlere Veda...

Son kitaplarınızdan biri. "deneme- hikâye" veya "tezli hikaye" olarak isimlendirilen, "Yaralı Küheylân." Bu, Türk hikâyesine yeni bir derinlik kazandırma gayretinden mi kaynaklandı?

Hayır, deneme-hikâye veya Sabahat Emir'in ifadesiyle tezli-hikâye yeni bir şey değil. Edebiyatımızda öteden beri var olan bir tür. Ancak, zor olduğu için fazla kullanılmamış. Bu tarz bir metinde, 'hikâye' işin edebî zarfı ve hatta 'tuzağıdır.' Esas mesele, bu fikir-yoğun hikâyelerde insan denen meçhulü bütün yönleriyle çözümlemek, davranışlarının arkasındaki psikolojiyi tahlil etmektir. Bu yoğunlaştırılmış edebî-fikrî metinler, aynı zamanda ve hatta özellikle 'deneme' niyetine de okunabilir. Çünkü hikâyede kişi ve konuşmalar azdır. Diyaloglar, sadece söylenecek fikirlere ve yapılacak sosyal sorgulamalara kapı aralamak için başvurulan bir teknik. Esas gaye ise yazarın meselelere sosyal, psikolojik ve felsefî yorumlar getirmesidir.



Özet bir ifadeyle, gerek "Nemrut Ateşi"nde, gerekse "Yaralı Küheylân"da yapmaya çalıştığım, 'ait olduğu ruh ikliminden' ayrılarak, küresel hülyalara dalan insanımıza, kendi kimliğini, kendi 'derunî cevherini', ebedîyet tasavvurunu hatırlatmak. Fransız moralist filozof Vavenorgues, "Büyük düşünceler hisden doğar!" der; "Yaralı Küheylân"ı bu açıdan değerlendirmek gerekir. Netice-i kelâm, kurtuluşun mutlak yolu, kendi fikriyatımıza, kendi hissiyatımıza dönmek ve yeniden kendimiz olmaktan geçiyor. Bizler âlî bir medeniyetin çocuklarıyız. Esrar ve hikmet bizdedir. Ağyar diyarlarda sahte/yapay cennetler aramak nâfile. Çünkü, kendi cennetini yitirenler, başkalarına cennet vadedemez!

Şair ve fikir adamı olarak, düşünce ve duygularınızı ifadede kelimelerin yetersiz kaldığını düşündüğünüz oluyor mu?

Mevlânâ hazretleri der ki: "Dün, dünde kaldı cancağızım, şimdi yeni bir şey söylemek lâzım." Yeni bir şey söylemek için, esrarını yitirmemiş, diriltici rayihası olan yeni kelimelere ihtiyaç var. Bunun için, yazıyı söktüğüm günden beri yeni kelimeler öğrenme gayreti içindeyim. Bilinen lügâtlerin dışında, okuduğum metinlerde rastladığım, mânâ itibariyle tefekkürüme yeni ufuklar kazandıracak yüzlerce kelime ve kavramı not ederim. Bu not defterleri benim için, sosyal, kültürel, felsefî, tasavvufî boyutuyla bilgi hazinesi gibidir. Bir başvuru eseridir. Yazı yazarken onlardan istifade ederim. Yani, iyi bir kelime ve kavram avcısıyım. Her lügâtten, her kitaptan yeni kelimeler devşiririm. Savaşta asker için kurşun neyse; yazar için de kelime odur! Yine de, beynin ve kalbin izah edilemez öyle hâlleri var ki, onları anlatmada kelimeler kimi zaman kifayetsiz kalır.

Kabuğu Kırma Zamanı...

Yıllardır münzevi bir hayat yaşıyordunuz. Fakat son iki eserinize ilk defa bir geniş tanıtım toplantısı gerçekleştirdiniz. Bu kabuğunuzu kırma hadisesi, nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?



BSF'deki tanıtım programında yazar Mehmet Niyazi, Olcay Yazıcı'nın tefekkür hayatını anlattı.

Öteden beri, "bir insanın hem iyi bir entelektüel, hem de iyi bir pazarlamacı olması mümkün değil" fikrini savunmakta ve buna bağlı kalmaya çalışmaktaydım. Gerçekte yazara düşen, çilesini çekip eserini ortaya koymaktır. İşin pazarlama yönüyle, başkaları ilgilenmeli. Fakat bu durum, sağlıklı toplum için geçerli. Oysa günümüzde pazarlamacılık, çılgın ötesi bir noktaya varmış. Kimse işin özüne, mahiyetine bakmıyor. Eserin kalitesinden ziyade, gösterişli ambalaj ile abartılı sunum cambazlığı öne çıkıyor.

Fakat biz şöhret için, servet için değil; sahih ve sağlıklı fikrin yayılması için, kabuğumuzu kırma gereği duyduk. Sağ olsun, dostların teşvik ve yardımıyla ilk defa böyle bir tanıtma denemesinde bulunduk. Tahminimizin ötesinde bir ilgiyle karşılandı kitaplar. Yapmak istediğimiz, her türlü maddî beklentiden uzak, düşünce geleneği ile ahlâk nizamını yeni okuyucular vasıtasıyla geleceğe intikal ettirme gayretiydi. Pazarlamacı yazarların yaptığı, 'kâr harekâtı' ile ilgisi yok.

Hepimiz 'Yaralı Küheylân'ız...

Bugüne kadar daha başka eserleriniz de olduğu halde, son iki eserinizin gördüğü büyük ilgiyi neye bağlıyorsunuz?

Hiç şüphe yok ki, bu ilgi önce Allah'ın takdiri. Her ne kadar, mütevazı tanıtımın bunda kısmen rolü olduysa da, sanıyorum kitaplar daha ziyade kalbe nüfuz eden mânidar isimleri ve insanımızın ruh hâli ile tedirgin dünyayı iyi tahlil ettiği için ilgi gördü. Şunu açıklıkla belirtmeliyim ki, "Nemrut Ateşi" yaşadığımız 'kötülükler yüzyılını' veciz bir şekilde tanımlıyor. "Yaralı Küheylân" ise, Mehmet Niyazi Beyin de belirttiği gibi, "hepimizin dramı." Yani, müşterek bir hüznü, müşterek bir ıstırabı dile getiriyor kitaplar. Sanıyorum, gösterilen ilgi biraz da bundan kaynaklanıyor. Gerçekten de, gittikçe ruhumuza yabancılaşan hayat karşısında, hepimiz birer "Yaralı Küheylân"ız. Okuyucu, yapılan sosyal eleştirilerle, ruh çözümlemelerinde, kendi hâllerine benzerlikler bulmuş olmalı. "Yaralı Küheylân", ahlâk anlayışına, ebedîyet fikrine bağlı kalmakla, gelenekli insan anlayışının dejenere olduğu büyük şehre tutunma mecburiyeti arasında zorlanan; kişiyi kendi dışına savuran bu kaos içerisinde, 'şahsiyetini koruyabilmek için' derin sancılar yaşayan insanın, ruh burkan hikâyesi. Özellikle vurgulamak isterim ki, "Nemrut Ateşi" irfânımın, "Yaralı Küheylân" ise ilhâmımın eseridir. Biri beyne, biri kalbe hitap ediyor..."Kalpten çıkan söz, kalbe ulaşır!" derler, işin asıl sırrı burada...

Kültür ve İktisat Terkibi...

Uzun yıllar, kültürün bizzat içinde yer aldınız. Son yıllarda ise, ülkemizin mümtaz iş adamları tarafından kurulan MÜSİAD bünyesinde hizmet veriyorsunuz. İktisat ile kültürün terkibi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Kültürle ekonominin, birlikte yürümesi, aynı maksada hizmet etmesi, güç ve ideal birliği içinde olması öteden beri hayâlimdir. Bence ülkemizin bir sıçrama yapması buna bağlı. Çünkü, kültürsüz ekonomi, ekonomisiz kültür eksiktir. Arzu edilen hedefe varamaz. Bir ülkenin, iktisadî kurtuluşu kadar, kültürel kurtuluşu da önemli ve vazgeçilmezdir. Yüksek bir fikir, ancak sağlam altyapıyla desteklenirse cemiyette müessir olabilir. Samimiyetle ifade edeyim ki, birçokları gibi ben de, bir sivil toplum kuruluşu olarak ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel geleceği açısından MÜSİAD'dan ümitliyim. Bu ümidin realize edilebilmesi için de, kuruluşun misyon ve vizyonuna fikrî planda destek olmaya çalışıyorum. Uzun yıllar emek verdiğim kültür ve basın dünyasından, benim için yeni bir tecrübe olan ekonomi dünyasına savrulduğumda; bu mümtaz müessesenin, dışarıdan -peşin hükümle- algılanışının çok ötesinde bir görev üslendiğine şahit oldum.

Açıklıkla belirtmeliyim ki, 'Yüksek ahlâk, yüksek teknoloji" sloganını şiar edinen MÜSİAD'da, millî-mânevî değerlerine saygılı, medeniyet perspektifine sahip; bununla birlikte aynı zamanda dünyadaki teknolojik değişimi ve bilgi çağını yakından takip eden, aydın bir kesim var. Kısaca MÜSİAD, geleneklerine bağlı çağdaş Türkiye'nin aydınlık yüzünü temsil ediyor.

Ülkemiz için, sağlam ekonomik altyapısı, sağlıklı fikrî temelleri olan, en müessir çıkışın, özgür ve bağımsız sivil toplum kuruluşları vasıtasıyla gerçekleşebileceğine inanıyorum. Şüphe yok ki MÜSİAD, ülkemizin yarınları adına ümit bağladığımız müesseselerin en başında yer alıyor. Arzuladığımız onurlu çizgiye, ancak kültür ve ekonominin güç birliği sayesinde ulaşabileceğimizi asla unutmamalıyız...

Ateşin İçindeki Gül Esenliği...

Son olarak, "Nemrut Ateşi" ile "Yaralı Küheylan"ın kültür çevresinde gördüğü kalbî ilginin ruh dünyanızdaki yansımalarını merak ediyorum?

Fuzûlî'nin 'Su Kasidesi'nde, "Zayi olmaz gül temennasiyle vermek hare su!" diye güzel bir mısraı var. Bundan ilhamla, emeğin zayi olmadığını, iyi niyetle toprağa ekilen tohumun, uygun iklimini bulduğunda mutlaka yeşereceğini yakînen görmek, kalbe inşirah veren, revnaklı bir duygu. Rabb'ime binlerce şükür, emeği geçen tüm dostlara teşekkür. Erdem ve adâlet eksenli cihanşümul arınma çağrısının muhatabına ulaşması, şüphesiz mutlu ve mesrur edici bir duygu. Samimiyetle ulvî bir hedefe yöneldiğinizde, zâlim kuşatmalara rağmen, önünüzde aydınlık bir yol açılıyor. Burada, muhatabı faziletli ve 'emin insan' olan, mânevî bir mesaj söz konusu. Ateşi ve ıstırabı çoğaltma değil, bütün umutları kül eden zalim ateşe su taşıma çağrısı. İnsanlığa büyük ıstıraplar yaşatan, merhametsiz Nemrutlara bakarak, asla ümitsiz olmamalıyız. Çünkü, ateş ne kadar şiddetli olursa olsun, özünde mutlaka bir 'gül esenliği'/'kurtuluş muştusu' taşır. Nemrut ateşini, gül bahçesine çevirmek ise, 'Doğunun ve Batının Rabb'i olan Allah' için, zor değil!' Gittikçe şeditleşerek, 'küresel bir korkuya' dönüşen "Nemrut Ateşi"ne rağmen, sözü bir Çin ata sözüyle ve esenlik ümidiyle noktalayalım: "Bir yerde küçük (sefil-zâlim) insanların gölgesi çok büyümüşse, biliniz ki, orada güneş batmak üzeredir!"

İnsanı endişelendiren trajik hadiselere rağmen, kutlu kervanımız, 'güneşi batmayan ebedîyet ülkesine doğru" yoluna devam ediyor. Kitabın takdim yazısındaki son paragrafı bir kere daha hatırlayalım:"İnancım odur ki, insanlığın en mühim ruh ihtilâli, en büyük terakkisi; 'ebedî cennetleri' kendine yasaklayan küresel Nemrutlara karşı, bütün gücüyle direnmesi olacak! Sonsuzluğa yürüyen 'ulu kervana' katılmak; kaostan sükûnete, hiçlikten efendiliğe, eşyadan erdeme, cinnetten cennete; ateşten gül esenliğine dönüş. İşte, gerçekleştirilmesi gereken en mukaddes değişim bu."



"Asker için kurşun neyse, yazar için de kelime odur"

OLCAY YAZICI KİMDİR?

Olcay Yazıcı: Şair, yazar ve gazeteci... 1953'te Trabzon'un Sürmene ilçesinde doğdu. Yüksek tahsilini İstanbul'da tamamladı.

Başta Hisar, Türk Edebiyatı, Boğaziçi, Dolunay, Ufuk Çizgisi, Millî Kültür, İnsan ve Kâinat, Cemre, Çağrışım, Kültür Dünyası, Tarih ve Düşünce, Bizim Külliye, Çerçeve, Ufuk Ötesi, Biyografi Analiz ve İpek Yolu olmak üzere, birçok dergide şiir, hikâye, deneme ve kültür yazıları yayınlandı.

Türk Edebiyatı Dergisi'nin Yazı İşleri Müdürlüğünü, İnsan ve Kâinat dergisinin editörlüğünü, Kültür Dünyası Dergisinin Genel Yayın Yönetmenliğini yaptı. Türkiye gazetesinde uzun zaman kültür sanat yönetmenliği, röportaj yazarlığı ve redaktörlük yaptı. Kültür eski Bakanı Namık Kemal Zeybek'in çıkardığı Ayyıldız Gazetesi'nin Kültür ve Düşünce sayfasını yönetti.

Bir süre, Müstâkil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin Süreli Yayınlar Editörlüğünü yürüttü.

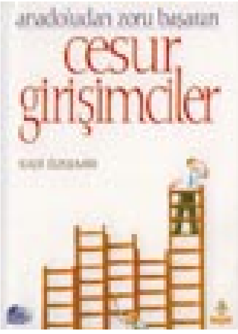
1991'de İstanbul'da düzenlenen, "12. Dünya Şairleri Kongresi ve Yunus Emre'ye Saygı Kurultayı"na (X11. World Congress Of Poets, In Homage To Yunus Emre) "Derviş" isimli şiiri ve "Yunus Emre'nin Rüzgârıyla" başlıklı tebliğiyle katıldı. Halen, Uluslararası Teknolojik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Vakfı (UTESAV) Genel Müdürü olarak görev yapıyor.

İLESAM (İlim ve Edebiyat Eseri Sahipleri Meslek Birliği), Türkiye Gazeteciler Cemiyeti ve Türkiye Yazarlar Birliği üyesi olan Olcay Yazıcı'nın, bestelenmiş şiirleri de var.

Olcay Yazıcı"nın yayınlanmış başlıca eserleri ise şöyle:

"Erguvan Uğultusu" / "Tartışmayı Tartışmak"/ "Hüzün Yazıları" / "Eylül'ün Kırdığı Gül" / "Kitapsız Toplum" / "Büyük Gün / "Kendimiz Olmaktan Nasıl Çıktık" / "Nemrut Ateşi" ve "Yaralı Küheylân."

Ali KARAÇAM
alikaracam@kitaphayattir.com



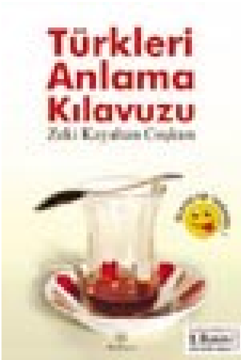
Cesur Girişimciler

Sadi Özdemir, Hayat yayınları, 253 Sayfa

Sadi Özdemir'in; 2003 yılı Ekim ayının ilk haftasından itibaren Hürriyet gazetesinin Ekonomi Servisi'nden bir muhabir olarak yapmaya başladığı Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ)'in başarı öykülerini konu edinen röportajlar, memleketin birçok bölgesinden, çok farklı sektörlerden girişimciyi ülkenin en büyük gazetesinde 'gündeme' taşıdı. Bu öykülerden 50 tanesi bu kitapta yer alıyor. Bu öykülerdeki kişilerin asıl ve tek önemli ortak noktası; hepsinin formüllere pek sığmayan girişimci bir ruha sahip olmalarıydı. Yoksa;

-İlkokulu bile 9 yılda bitirebilen Gaziantepli Mennan Usta, 15 dakika incelediği herhangi bir makineyi yapabilme yeteneğine 'bilimsel çalışma' vizyonunu eklemeseydi, yapabildiklerini sadece taklitçilikle sınırlı kalacağını anlayabilir miydi?

Bu kitapta böyle daha birçok soru ve cevapları yer alıyor. Ayrıca bu öyküler; 1980'lerden itibaren çok ciddi sıçrama yapan, Gaziantep, Denizli, Konya, Kayseri, Çorum, Kahramanmaraş gibi girişimci illerimizin hem kendi krizlerini hem de ülkenin genel ekonomisindeki krizleri nasıl aşabildikleri konusuna da açıklık getiriyor.



Türkleri Anlama Kılavuzu

Zeki Kayahan Coşkun, Birharf, 176 s.

Tatil, dışarıda yemek, okul, misafirlik, işyeri, çocuk, toplu taşıma araçları, düğün, sağlık ve sokakta Türklerin tutum ve davranışları mizahi olarak, kitabın kapak ifadesiyle stand-up tadında, okuru sıkmadan işlenmiş. Ayrıca okuru düşündürmeye sevk ederek, daha bilinçli hareket etmesini sağlıyor kitap. 2.90 fiyatlı ve 50 bin basılmış olmasına rağmen seviyeli bir çalışma olması vurgulanması gereken başka bir özellik. Ayrıca kitabın sevilmesi arkasından ikinci cildinin yayınlanması sağladı.



Bilgi Devleti

Abdurrahman Sağkaya, Ormancılık ve Tabiatı Koruma Vakfı Yayını, 164 sayfa

Emekli Bürokrat Abdurrahman Sağkaya tarafından hazırlanan kitap, 7 ana bölümden oluşuyor. Çağımızdaki hızlı değişim, teknolojik gelişme ve küreselleşme olguları ışığında devletin yeni rolünü sorgulayan yazar, Türk devlet ve demokratik yapısını da inceliyor. Kamunun içinden gelen birisi olarak kamu reformunu da değerlendiren yazarın fikirleri, bu açıdan daha da önemli hale geliyor.

Unutulmayan Edebiyatçılar,

Mehmet Nuri Yardım, Nesil Yayınları

Mehmet Nuri Yardım'ın yıllardan beri gazete ve dergilerde kaleme aldığı yazılar bir araya getirilerek hazırlana kitapta yer alan portrelerde, söz konusu edebiyatçının genel bir çerçevesi çiziliyor, hayatından bahsediliyor, sanat/edebiyat anlayışı üzerinde duruluyor ve edebiyat dünyamıza katkıları ile duygu dünyamıza getirdiklerine vurgu yapılıyor. Mehmet Nuri Yardım, kitapla ilgili olarak düne kadar 'meşhur' olan bir çok yazarın bugün için neredeyse 'meçhul'e döndüğünü ve kabolup gittiğini belirterek, bu kültür erozyonuna mutlaka engel olunması gerektiğini söylüyor.



Yardım, amacının ihmale uğrayan veya unutulmaya yüz tutan edebiyatçılarımızı yeniden hatırlatmak ve bu yitik değerleri toplumun hâfızasına nakşetmek olduğunu belirtiyor. Kitapta yer alan 55 edebiyatçıdan 22'si, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından öğrencilere tavsiye edilen 100 Temel Eser'in yazarları arasında bulunuyor.

Dergiler Dünyası Yeniden Hareketlendi

Fikir, edebiyat dergileri hep kısa ömürlü olur bizde. Bunun için Cemil Meriç, "Türkiye, dergiler mezarlığıdır!" demiş. Ekonomik zorluluklara dayanarak, uzun soluklu olmuş çok az dergimiz var. Ekonomide, doyum noktasının işareti midir bilinmez ama, son zamanlarda fikir, edebiyat, sanat dergilerinde hissedilir derecede bir hareketlilik, bir kımıldama, bir artış gözleniyor. Bu hem İstanbul için, hem de taşra için geçerli. Bir çırpıda sayabileceğimiz isimler arasında **Bizim Külliye**, **Mor Taka**, **Mostar** ve özellikle de **Yüzakı** dergisi yer alıyor. Bu arada, son zamanlarda dikkat çeken bir durum da, bazı dergilerin gelenekten yavaş yavaş uzaklaşmaya başlaması. Popülizm ne yazık ki fikrî misyon iddiasındaki dergilere kadar sirayet etmeye başladı. Oysa edebiyat da, diğer disiplinler gibi ilmî bir disiplindir ve yerleşik bir geleneği vardır. 'Bana göre tıp' olamayacağı gibi, 'bana göre edebiyat, bana göre şiir' de olamaz. Ne var ki, kimileri Bektaşi namazı gibi, 'ben yazdım oldu' pervasızlığında.

İşte Muhammed Ali Eşmeli yönetimindeki "Yüzakı" dergisi, köksüz akımlarca dışlanan edebî geleneğin onurlu misyonunu üstlenerek, gerçekten de edebiyatın "Yüz akı" olma yolunda ümit va'dediyor. Bütün dergilere başarılar.